

REVISTA ECONOMÍA

Vol. 69, N.º 109 (mayo 2017)

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA
CONTRIBUCIONES A SU CONCEPTUALIZACIÓN

EDITORES

CÉSAR CARRANZA, PATRIC HOLLENSTEIN
Universidad Central del Ecuador

ANDREA MARTÍNEZ
Universidad Central del Ecuador

INSTITUTO SUPERIOR DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS | UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto Superior de Investigación y Posgrado (ISIP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO Econ. René Puga | SUBDECANO Econ. Bayardo Tobar

DIRECTOR CARRERA DE ECONOMÍA Econ. Alberto López

DIRECTOR CARRERA DE ESTADÍSTICA Econ. Vicente Paspuel

DIRECTOR CARRERA DE FINANZAS Econ. Lenin Tobar

DIRECTORA ISIP Econ. Nancy Medina

CONSEJO EDITORIAL

René Puga (UCE), Bayardo Tobar (UCE), Diego Carrión (ISIP-UCE), Francisco Gachet (ISIP-UCE), Patric Hollenstein (ISIP-UCE), Nancy Medina (UCE), Miguel Ruiz Acosta (UCE), Ricardo Sánchez (UCE).

EDITORA GENERAL

Andrea Martínez

EDITOR DEL DOSSIER

César Carranza, Patric Hollenstein

EDICIÓN DE TEXTO

Gustavo Pazmiño

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Gustavo Pazmiño, Patric Hollenstein

IMPRESIÓN

Xona Producciones Gráficas

DIRECCIÓN REVISTA ECONOMÍA

Ciudadela Universitaria, Avenida América

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Central del Ecuador

Quito, Ecuador

Teléfono: +593 (02) 252 5018, ext. 502

Correo electrónico: revistaeconomia.uce@gmail.com



Los contenidos pueden usarse libremente, sin fines comerciales y siempre y cuando se cite la fuente. Si se hacen cambios de cualquier tipo, debe guardarse el espíritu de libre acceso al contenido.

TABLA DE CONTENIDO

Vol. 69, N.º 109 (mayo 2017)

Editorial	v
DOSSIER	
Entre el concepto minimalista y el concepto maximalista de economía social y solidaria. Tensiones teóricas y agenda futura de investigación <i>Fernanda Wanderley, Universidad Católica Boliviana</i>	13
¿Es la cooperación el rasgo distintivo de la economía social y solidaria? Aporte a su conceptualización en el Ecuador <i>Natalia Doukh, Flacso-Ecuador</i>	29
Cruzando os caminhos da economia solidária e do feminismo: Passos para uma convergência necessária <i>Isabelle Hillenkamp, IRD-CESSMA;</i> <i>Isabelle Guérin, IRD-CESSMA; Christine Verschuur, IHEID</i>	43
Capitalismo, sociedad de mercado y solidaridad. Una mirada crítica a los postulados de la economía social y solidaria <i>Diego Benítez, Flacso-Ecuador</i>	61
Experiencias de vinculación de universidades públicas con organizaciones y movimientos de economía social y solidaria de Argentina y Perú <i>Luis Montoya, Universidad Nacional Mayor de San Marcos</i>	79
Economía en las comunidades <i>nosótricas</i> maya-tojolabales del sur-este de México <i>Violeta Núñez, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México</i>	99
Sumak kawsay y economía comunitaria en la amazonía ecuatoriana <i>Santiago García Álvarez y Alejandro Santillán, Universidad Central del Ecuador</i> <i>Juan Manuel Ramírez-Cendrero, Universidad Complutense, España</i>	111
ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS	
¿La comercialización asociativa de los pequeños agricultores mejora los ingresos? Evidencia de los agricultores de papa en el Ecuador <i>Nancy Medina, Universidad Central del Ecuador</i>	129

Asociatividad y ventas: Una mirada de las unidades de economía popular y solidaria en el Ecuador	149
<i>Sebastián Burgos Dávila, Centro de Investigación Cuantitativa ECONÓMICA-CIC</i>	
<i>Gabriela Falconí Guamán, Investigadora independiente</i>	
Comportamientos de consumo de alimentos orgánicos en espacios urbanos	161
<i>Mónica Izurieta, Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador</i>	
La calidad de vivienda en la provincia de Tungurahua. Análisis de heterogeneidad espacial a través del modelo <i>SANOVA</i> y <i>ANOVA</i>	179
<i>Julio Villa, Álvaro Vayas, Paulina Cabay; Universidad Técnica de Ambato</i>	
Elementos de análisis para la sostenibilidad de una economía dolarizada	189
<i>Jaime Fernández, Flacso, Ecuador</i>	
POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN	215

EDITORIAL

Vol. 69, N.º 109 (mayo 2017)

Durante los últimos años se ha retomado un importante debate y desarrollo académico respecto con la denominada Economía Social y Solidaria (ESS). Este debate se da en momentos en que manifestaciones y emprendimientos de esta denominada «otra forma» de economía aparecen y buscan consolidarse en todo el mundo, en los más diversos contextos sociales, culturales y económicos. Al mismo tiempo, la promoción y el fortalecimiento de la ESS —de sus organizaciones, actores y emprendimientos— están o estuvieron recientemente en el centro de las agendas públicas de algunos países de la región —Ecuador, Bolivia, Argentina, Uruguay, Venezuela, Brasil, etc.— por sus contribuciones al desarrollo económico y social, principalmente por su impacto en la reducción de la pobreza, la generación de empleo, la integración social, e incluso como alternativa a la economía capitalista global y como vehículo de transformaciones más profundas del sistema económico vigente.

La ESS ha representado una alternativa viable para un número, cada vez más creciente de personas provenientes de los más diversos contextos. En el caso ecuatoriano, la nueva Constitución (2008) identificó a la ESS no solo como una práctica vigente y de gran alcance en el país, sino también como una estrategia adecuada para alcanzar el régimen del «Buen vivir» propuesto, definiendo al sistema económico del país como social y solidario (artículo 283).

Sin duda, la evolución del corpus teórico y la reflexión crítica respecto a la ESS es un proceso aún en construcción y una práctica necesariamente permanente, en los que convergen diferentes disciplinas y enfoques de la economía. Entre los pilares de un estatuto teórico de la ESS están el sustantivismo histórico-institucional, la economía social, la economía feminista, la economía ecológica, la economía comunitaria, la antropología y sociología económica. Los diferentes matices, giros y profundidades que ha tomado el debate conceptual respecto con la ESS ilustran la diversidad y complejidad de las manifestaciones y lógicas que están detrás de los emprendimientos social y solidarios. Pero también muestran la necesidad de profundizar la reflexión teórica y conceptual para entender esta otra «forma de economía», la racionalidad o racionalidades que involucra, los actores que moviliza y la posibilitan, las relaciones y estructuras existentes, la dinámica y trayectoria que mantiene, en las que sus manifestaciones se presentan en las diferentes etapas del proceso económico: producción, circulación, distribución y consumo; con el fin de contribuir a la construcción de alternativas económicas y paradigmáticas que devengan en sociedades más igualitarias e incluyentes.

El interés al respecto de la ESS, en contextos como el andino, está estrechamente vinculado a las dinámicas propias que perviven en los países de esta región, en donde se mantienen elementos de las culturas ancestrales dentro de diversas prácticas de economía no vinculada directamente con las lógicas utilitaristas, pero sí dentro del mercado. La presencia de relaciones de reciprocidad, de reproducción de la unidad económica, la solidaridad y de la lógica del don están muy arraigadas dentro de la cultura y cosmovisión de las sociedades tradicionales latinoamericanas; estas relaciones, que para algunos pueden parecer como anacronismos

o reminiscencias del pasado, se han mantenido y tienen amplia vigencia a través de distintas instituciones, las cuales no solo permiten la reproducción material, sino también la reproducción social y cultural de estas sociedades.

Si bien la Economía Social y Solidaria se enriquece permanente de las prácticas y experiencias concretas de individuos y colectivos, es pertinente el profundizar la reflexión teórica respecto a ella. Esta es la motivación que movió a la Revista Economía a invitar a la presentación de artículos que contribuyan a la construcción del corpus teórico y conceptual de la ESS, a partir de: i) la exposición, diálogo o controversia de diferentes teorías que permiten conceptualizarla, ii) el examen de experiencias e iniciativas de ESS, y iii) el estudio de políticas públicas de ESS a la luz de los enfoques teóricos que las inspiran.

El primer artículo de este dossier —elaborado por Fernanda Wanderley— propone una suerte de campo de posibilidades, tendido entre dos posiciones «extremas», para pensar la ESS. En un lado, la definición minimalista de la ESS enfatiza los aspectos microeconómicos y microorganizacionales de las unidades económicas; en el otro, la definición maximalista que funda la ESS dentro de una racionalidad alternativa. Este campo de posibilidades es explorado por la autora mediante cuatro temas: el mercado, la solidaridad, la cooperación y la equidad de género. El artículo representa, por consiguiente, un punto de entrada ideal para el presente dossier.

En el segundo aporte, Natalia Doukh retoma el problema de la cooperación humana. La autora parte de la lectura y descripción de diferentes perspectivas teóricas que han pensado la temática de la cooperación, como el marxismo, la sociología, el neocontractualismo y la economía experimental. La autora muestra que estas tradiciones de pensamiento no cuestionan la cooperación como tal, asignándole un rol fundamental en muchas situaciones económicas, no solamente dentro de actividades y procesos que pueden ser categorizados como de ESS. De esta manera, al negar que la cooperación sea un rasgo distintivo de la ESS, Doukh confirma la reflexión de Kropotkin —anarquista ruso del siglo XIX—, quien sostenía que existen dos factores que determinan la evolución: el egoísmo y el apoyo mutuo.

El tercer artículo, coescrito por Isabelle Hillenkamp, Isabell Guérin y Christine Verschuur, profundiza en la relación entre la ESS y la economía feminista. Más específicamente, las tres autoras sugieren buscar sentidos y prácticas de la reproducción social fuera de la mercantilización y la gratuidad del trabajo femenino y encontrar nuevas formas de vincularla con la producción.

El aporte de Diego Benítez cierra aquella parte del dossier que explora los fundamentos teóricos de la ESS. El artículo busca argumentar, a partir de la descripción de algunos planteamientos de la sociología, especialmente funcionalista, y de la economía del comportamiento, que la cooperación como práctica no es ajena al capitalismo y que incluso puede ayudar a propagar la solidaridad en las actividades mercantiles, relativizando la crítica que desde ciertos sectores sociales y académicos se tiene respecto a las connotaciones éticas de la economía de mercado. El artículo propone una lectura diferente y en cierta medida contrapuesta a los estudios críticos presentados anteriormente. Su argumentación no es concluyente, permitiendo la exploración respecto a la ESS desde distintos enfoques, los cuales contribuyen a ampliar la reflexión y el debate existentes.

Los últimos tres artículos del dossier inician sus reflexiones desde estudios de caso concretos. El primero de ellos, elaborado por Luis Montoya, sistematiza las experiencias de

vinculación emprendidas por dos universidades latinoamericanas. Violeta Núñez, en cambio, nos presenta las comunidades *nosótricas* maya-tojolabales de Chiapas en México, las cuales se fundan en una ontología opuesta a la occidental, con una cosmovisión marcada por una relación intersubjetiva entre los sujetos, incluyéndolos como tales a la naturaleza y la tierra, lo cual se despliega en una forma de economía particular. Similar al testimonio de México, Santiago García, Juan Manuel Ramírez-Cenderro y Alejandro Santillán nos llevan a la Amazonía ecuatoriana hacia el pueblo indígena Sarayaku, el cual ha mantenido prácticas económicas sustentadas en relaciones equilibradas de intercambio entre integrantes de la comunidad, así como con el entorno natural.

Cabe mencionar que la convocatoria y el proceso editorial del dossier de la revista contó con la participación del Grupo de Economía Social y Solidaria integrada por varios docentes titulares de la Facultad de Ciencias Humanas y Sociales y de la Facultad de Economía de la UCE, este grupo fue constituido en julio de 2016 y viene llevando adelante varias actividades académicas relacionadas a la ESS. Este grupo al igual que el ISIP aspiramos a que el presente dossier contribuya a ampliar el debate en torno a prácticas economías alternativas y enfocadas en la reproducción de la vida.

César Carranza
Patric Hollenstein
Universidad Central del Ecuador

COLABORARON EN ESTE NÚMERO

ALEJANDRO SANTILLÁN Estudios de Filosofía Pura, Antropología Cultural y Cinematografía. Profesor en la Universidad Central del Ecuador, realizador de cine argumental y documental. Dirigió programas de televisión y radio nacionales como Debate y Defendiendo a la Pacha Mama e internacionales como colaborador independiente durante 17 años en ARD —primera cadena de televisión de Alemania—, en Canal Arte (Alemania-Francia) y en el periódico Eine Welt. Entre otros trabajos, ha publicado La Guerra de los Cuatro Reales, El mundo de las abejas, Ana y las drogas en Colombia, Expedición Andarele, Viaje a la aldea del último cielo. Entre sus películas, están Montonera, Nuestra historia, Ana, Alejandro de Humboldt, Fuera de aquí, Las banderas del amanecer, La nación clandestina, Hablando con peces y pájaros, Los nuevos esclavos del siglo XXI, Viaje al año 2027, Los guerreros quechuas y el petróleo, Odysse Osterinsez (Tierra x), La medición del mundo.

ÁVARO VAYAS Economista graduado en la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato (UTA, 2005, mejor egresado), magíster en Administración Financiera y Comercio Internacional en la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la UTA. Docente titular y director de tesis de pregrado y posgrado de la Facultad de Contabilidad y Auditoría y de la Facultad de Ciencias Humanas y de la Educación de la UTA, de la Escuela Superior Politécnica Ecológica Amazónica y de la Universidad Autónoma de los Andes (UNIANDES).

CHRISTINE VERSCHUUR Antropóloga con doctorado de la Universidad Panthéon-Sorbonne en París (1983), es profesora del Instituto de Altos Estudios Internacionales y de Desarrollo (Ginebra, Suiza), donde hace parte del cuerpo de investigación y enseñanza desde 1996. Dirige el Polo Género y Desarrollo del Instituto, del Centro Género. Sus intereses de investigación son economía solidaria y feminista; migraciones y reproducción social; organizaciones urbanas populares; desarrollo rural; desarrollo y teorías feministas decoloniales.

DIEGO BENÍTEZ Economista por la Escuela Politécnica del Litoral (2002). Magíster y doctorando en Flacso-Ecuador. Ha trabajado en el sector público y como consultor en instituciones como Banco Central del Ecuador, Ministerio de Relaciones Exteriores, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), Ministerio Coordinador del Desarrollo Social (MCDS), Banco Central del Ecuador y la Fundación Metrovía de Guayaquil.

FERNANDA WANDERLEY Doctora en Sociología por Columbia University, New York (2005). Actualmente es Directora del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC) de la Universidad Católica Boliviana San Pablo. Dentro de su experiencia laboral, ha sido consultora de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y del Programa de Naciones Unidas (PNUD). Sus líneas de investigación son desarrollo inclusivo y sostenible, políticas públicas, mercado de trabajo, desigualdades y pobreza, regímenes de bienestar, economía del cuidado, economía plural, social y solidaria y economía feminista.

GABRIELA FALCONÍ GUAMÁN Investigadora económica, economista por la Universidad de Cuenca. Autora de varias publicaciones académicas.

ISABELLE GUÉRIN Socioeconomista y directora de investigación en el IRD-CESSMA. Su investigación se centra en la financiarización «por sus márgenes», lo que genera en términos de explotación y empobrecimiento, pero también de resistencia y alternativas. Está interesada tanto en los procesos de sobreendeudamiento, de servidumbre por deuda, de microfinanzas y de finanzas solidarias. Presta especial atención a las desigualdades de género y a su interrelación con otras formas de pertenencia y de desigualdad.

ISABELLE HILLENKAMP Socioeconomista, doctora en Estudios del Desarrollo (IHEID, Ginebra, Suiza, 2009), investigadora permanente del IRD-CESSMA (París, Francia) desde 2014 e investigadora asociada al Programa de Posgrado en Sociología de la Universidad Federal de São Carlos (Brasil), también desde 2014. Sus investigaciones tratan de la economía social y solidaria en Bolivia y Brasil a partir de encuestas cualitativas y de marcos analíticos orientados a situar las prácticas económicas en las relaciones y determinaciones sociales, en particular las relaciones de género.

JAIME FERNÁNDEZ Ingeniero matemático de la Escuela Politécnica Nacional, magíster en matemáticas aplicadas en la Universidad San Francisco de Quito (USFQ), magíster en Economía del Desarrollo en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso, Ecuador). Actualmente es candidato a doctor en Economía en Flacso, Ecuador. Sus principales líneas de investigación son modelos probabilísticos gráficos, modelos macroeconómicos, economía monetaria, dolarización y consistencia macroeconómica.

JUAN MANUEL RAMÍREZ-CENDRERO Profesor titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

JULIO VILLA Economista y máster en Ciencias Económicas por la Universidad Estatal de Moscú (1987); máster en Administración de Empresas por la Escuela Politécnica del Ejército (ESPE).

LUIS MONTOYA Licenciado y magíster en Sociología. Docente del Departamento Académico de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Consultor de la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo (CLAC).

NANCY MEDINA Directora del Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Fue Directora de Evaluación en la Subsecretaría de Seguimiento y Evaluación de la SENPLADES. Ha realizado varias consultorías para Banco Central del Ecuador, SENESCYT, Centro Internacional de la Papa, EPMAFS, PROFAFOR, JICA, MDMQ, FAO, MCDS, BEDE, SENPLADES, RODMAK-MIPRO, MAGAP, Conservación y Desarrollo, OFIAGRO-PROFAFOR, GTZ, ENERPRO-SOLENATE/ALTROS-ENYA, PACE-BID, BID, PROMEC, CONAM, Banco Mundial, Fundación Esquel, INEC, CONSULTG, Traffic América del Sur, IICA-MCCH, COSUDE.

MÓNICA IZURIETA Ingeniera comercial por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE, 1979), especialista superior en *Marketing* y máster en Gestión de Empresas por la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB), candidata doctoral por el Programa de Salud Colectiva, Ambiente y Sociedad de la UASB. Interés de investigación en el consumo bioseguro de alimentos y políticas para la alimentación, soberanía alimentaria y agroecología.

NATALIA DOUKH Economista con maestría en Planificación de Economía Nacional por la universidad Estatal de Donetsk, Ucrania. Egresada del programa de doctorado Economía del Desarrollo, Flacso-Ecuador. Sus campos de interés de investigación son la economía social y solidaria y «Buen Vivir».

PAULINA CABAY Economista por la Universidad Central del Ecuador, Diplomado en Tributación Universidad Técnica Particular de Loja, Magíster en Tributación y Derecho Empresarial.

SANTIAGO GARCÍA Profesor titular de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador.

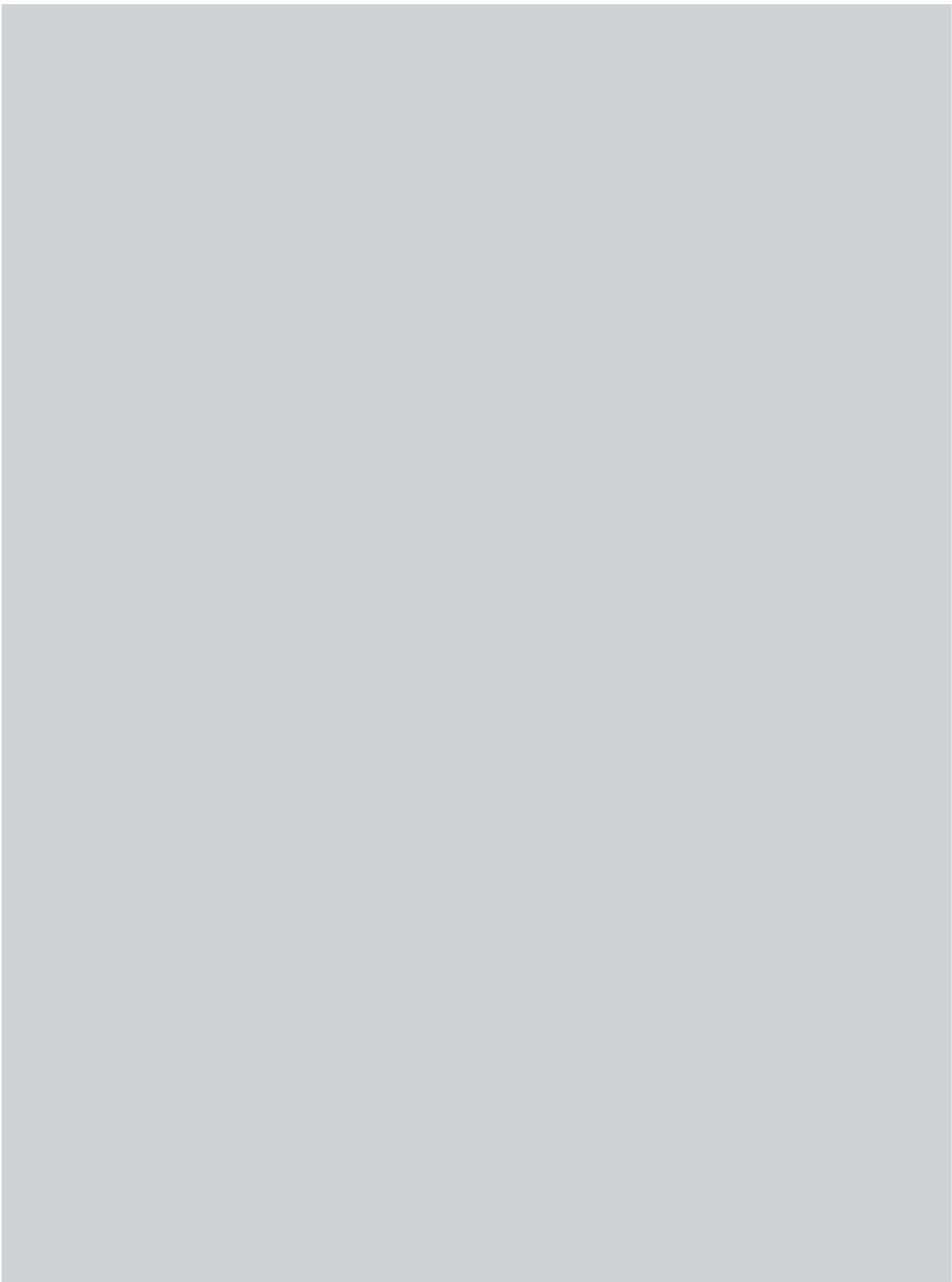
SEBASTIÁN BURGOS DÁVILA Investigador económico y máster en Economía por Flacso-Ecuador.

VIOLETA NÚÑEZ Licenciada en economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); maestra y doctora en Desarrollo Rural por la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco (UAM-X). Posdoctorado en el Área de Economía Agraria, Desarrollo Rural y Campesinado en la UAM-X. Profesora-investigadora del Departamento de Producción Económica y del Posgrado en Desarrollo Rural de la UAM-X.

DOSSIER

Vol. 69, N.º 109 (mayo 2017)

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA
CONTRIBUCIONES A SU CONCEPTUALIZACIÓN



ENTRE LOS CONCEPTOS MINIMALISTA Y MAXIMALISTA DE ECONOMÍA SOCIAL
Y SOLIDARIA. TENSIONES TEÓRICAS Y AGENDA FUTURA DE INVESTIGACIÓN

FERNANDA WANDERLEY

Universidad Católica Boliviana

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017
Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN Se advierten dos alternativas en la construcción del objeto de estudio de la economía social y solidaria en América Latina. Por un lado, la definición minimalista de las unidades económicas que componen la economía social y solidaria con base en las características organizativas y, por el otro, la definición maximalista de las unidades económicas con base en otra racionalidad económica. El presente texto analiza críticamente las dos alternativas conceptuales y, sobre esta base, propone cuatro temas emergentes de la agenda de investigación: el rol del mercado en la economía social y solidaria; la relación entre solidaridad sistémica y de proximidad; la construcción de cooperación y confianza; y la equidad de género.

PALABRAS CLAVE América Latina, Sociología Económica, emprendedurismo social, fundamentos del comportamiento económico.

ABSTRACT There are two alternatives in the construction of the object of study of social and solidarity economy in Latin America: the minimalist definition of the economic units that make up the social and solidarity economy based on its organizational form and the maximalist definition of the units based on the principles underlying economic action. The present text critically analyzes the two conceptual alternatives and, on this basis, proposes four emerging themes in the research agenda: the concept of market and its role in the social and solidarity economy; the relationship between systemic and proximity solidarity; cooperation and trust building; and gender equity.

KEYWORDS Latin America, Economic Sociology, social entrepreneurship, microeconomic behavior; underlying principles.

JEL CODES O4, Z13, L31, D01.

INTRODUCCIÓN

La economía social y solidaria es un campo emergente de investigación que busca comprender las diversas formas de organización económica: cooperativas, asociaciones de producción y comercialización, mutualidades, fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro, empresas o emprendimientos sin fines de lucro o con lucros limitados, colectivos de generación de renta, grupos de producción y comercialización ecológica, comunidades productivas indígenas

y campesinas, entre otras. Estas formas organizativas alternativas tanto a la empresa privada orientada a la maximización de ganancias como también a la lógica estatal, fueron ganando denominativos en las diversas regiones: tercer sector, empresa social y emprendimiento solidario. De igual manera, diversos conceptos fueron puestos sobre la mesa: economía social, economía solidaria, economía del trabajo y economía para la vida. Aunque estos conceptos se inscriben en marcos teóricos diferentes y son objeto de controversias teóricas y políticas, ellos han abierto un nuevo campo analítico para comprender la economía.¹

En América Latina, las fuentes históricas del concepto de economía social y solidaria (ESS) se encuentran en las experiencias de cooperativismo y asociativismo en la región, mientras las fuentes más recientes se localizan a partir de los años ochenta, en la expansión de la economía popular, las acciones de la Iglesia Católica, ONG y cooperación internacional dirigidas a apoyar iniciativas de generación de ingreso desplegadas por trabajadores no asalariados en el contexto de las políticas neoliberales. Uno de los primeros en formular el concepto de economía popular solidaria fue el chileno Luis Razeto en los años ochenta.

El cambio interpretativo sobre las iniciativas populares fue radical en las últimas décadas. Del prisma de la economía informal se pasó al prisma de la economía social y solidaria. Una de las diferencias más importantes entre estas dos perspectivas radica en el rol que desempeñan estas iniciativas en la sociedad y la economía. Desde el prisma de la economía informal se ha interpretado estas unidades económicas impulsadas por los trabajadores como producto de la incapacidad del desarrollo capitalista en la región de generar empleo asalariado para una población urbana en crecimiento acelerado. La población en este sector sería presa de una situación de pobreza y estancamiento por su supuesta incapacidad para producir excedentes. Se estableció una asociación casi directa entre pobreza y sector informal, concepto muy próximo al de «marginalidad» propuesto por Quijano (1974) y de «masa marginal» de Nun (1969) bajo el paradigma marxista de desarrollo capitalista desigual y generador de un ejército de mano de obra de reserva.

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

En esta tradición, la perspectiva crítica y emancipadora de la economía social y solidaria articula dos registros —político y académico—, replanteando la relación entre universidad y política y estableciendo nuevos desafíos para el oficio académico y su vinculación con los destinos de la sociedad en que está inmerso. Estos desafíos son multidimensionales y complejos. En específico, está el reto de articular dos compromisos: la «objetividad» del conocimiento *sui generis* de las ciencias sociales y el compromiso político con las luchas populares y emancipadoras. Esto es, el desafío de interrelacionar las esferas académica y política y, al mismo tiempo, no subordinar una a la otra.

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

Se advierten dos alternativas epistemológicas en la discusión académica sobre la economía social y solidaria. Por un lado, está la propuesta de no borrar las fronteras entre la esfera política y la esfera académica en tanto discursos diferentes, pese a su estrecha relación y, por otro lado, está la propuesta de poner en tela de juicio la separación entre realidad y utopía en el análisis empírico. La primera fundamenta el concepto minimalista de las unidades económicas que componen la economía social y solidaria con base en criterios sobre su forma organizativa como, por ejemplo, propiedad colectiva, autogestión democrática y articulación de fines sociales y económicos. Esta definición se acerca al concepto de empresa social de Defourny y Nyssens (2012). La segunda fundamenta el concepto maximalista de las unidades económicas que, además de los criterios de su forma organizativa del concepto minimalista, adiciona valores que orientan las prácticas de los actores como los de igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente, esto es, en una racionalidad solidaria. Esta definición se acerca al concepto de empresa solidaria de Hillenkamp y Laville (2013).

El presente texto propone una lectura crítica de las tensiones teóricas en la construcción del objeto de estudio y, sobre esta base, analiza cuatro temas emergentes en la agenda actual de investigación sobre la economía social y solidaria en América Latina. Se argumenta a favor del concepto minimalista y una perspectiva relacional de los comportamientos económicos y se aborda los siguientes temas: el concepto de mercado y su rol en la ESS; la relación entre solidaridad sistémica y de proximidad; la construcción de cooperación y confianza; y la equidad de género.

LA DEFINICIÓN MAXIMALISTA

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

La construcción de esta obra está sintonizada con los ideales y las realizaciones objetivas de otra economía, aquella que se presenta como alternativa material y humana superior a la economía capitalista. Designadas por términos tales como economía solidaria, economía del trabajo, nuevo cooperativismo, empresas autogestionadas y otros, *estas formas corresponden a realizaciones innovadoras, asociadas a nuevos valores y principios que se oponen a las prácticas excluyentes, social y ambientalmente predatoras.* (p. 1) (El resaltado en cursiva es propio).

En otra importante publicación, *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista* (2011), Santos define el objeto de estudio de la economía social y solidaria de la siguiente manera:

Lo que se requiere, entonces, es centrar la atención simultáneamente en la viabilidad y en el potencial emancipador de las múltiples alternativas que se vienen formulando y practicando

alrededor del mundo que representan *formas de organización económica basadas en la igualdad, la solidaridad y la protección del medio ambiente*. (p. 17) (El resaltado en cursiva es propio).

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

La tarea de las prácticas y el pensamiento emancipadores consiste en ampliar el espectro de lo posible, a través de la experimentación y la reflexión acerca de alternativas que representen formas de sociedad más justas. Al mirar más allá de lo existente, dichas formas de pensamiento y práctica ponen en tela de juicio la separación entre realidad y utopía, y formulan alternativas que son suficientemente utópicas como para implicar un desafío al statu quo y son suficientemente reales como para no ser fácilmente descartables por ser inviables. (*Ibidem*)

El concepto maximalista de economía solidaria tiene, efectivamente, raíces en movimientos ciudadanos, investigadores, productores y consumidores comprometidos con los principios de igualdad, solidaridad, justicia y protección del medio ambiente en varios países, y constituye una potente herramienta política para disputar, en la esfera pública, una nueva escala de valores que permita evaluar la contribución de las diversas formas de actividad económica al desarrollo de las sociedades más allá de los parámetros de mercado. En este sentido, el concepto maximalista de economía solidaria en el campo político se convierte en un parámetro prescriptivo con criterios claros para orientar la reestructuración de las organizaciones económicas y las acciones políticas hacia un orden más justo, solidario, inclusivo y sostenible. De igual manera, visibiliza los beneficios sociales y económicos de otras modalidades organizativas basadas en la autogestión colectiva.

LOS PROBLEMAS DE LA DEFINICIÓN MAXIMALISTA

Pese a las ventajas del concepto maximalista en el campo político mencionadas en el anterior apartado, identificamos problemas de la adopción del concepto maximalista en el análisis académico. Encontramos que la transferencia, no mediada, de los ideales del movimiento político al objeto de estudio contiene problemas para avanzar la comprensión de las dinámicas sociales y económicas del sector de la economía formado por organizaciones colectivas, gestionadas por socios-trabajadores y orientadas a objetivos económicos —la generación de excedente— en coordinación con fines sociales.

El primer problema que encontramos con el concepto maximalista de ESS en el análisis académico se refiere a la relación entre economía popular y economía solidaria. El concepto maximalista de economía solidaria derivó en nuevas definiciones de economía popular que incluyen supuestos fuertes sobre los significados que comparten los actores y los principios estructuradores

de las iniciativas económicas. Si antes se comprendía la economía popular como un conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por sujetos pertenecientes a las clases trabajadoras, mediante el uso de su propia fuerza de trabajo y movilización de recursos escasos, ahora, a la luz del concepto maximalista de economía solidaria, la economía popular pasa a ser definida como «una forma de producir, distribuir y consumir bienes y servicios que trasciende la obtención de ganancias monetarias, vinculándose estrechamente a la reproducción de la vida (y no del capital) y *teniendo como horizonte la satisfacción de valores de uso y la valorización del trabajo y de los seres humanos*» (Icaza y Tiriba, 2009, p. 150), (traducción y cursiva propios).

Como se observa en la cita anterior, este nuevo concepto de economía popular, desde el prisma del concepto maximalista de economía social y solidaria, se funda sobre el supuesto —antes de la investigación empírica— de que el comportamiento económico en la economía popular tiene una «racionalidad» específica: la satisfacción de valores de uso y la valorización del trabajo y de los seres humanos, como ética de vida que seguirían los actores.

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

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

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

La alternativa al concepto esencialista de comportamiento económico es el concepto de comportamiento económico en continua construcción desde la perspectiva relacional de las

identidades de los actores, en tanto éstas no necesariamente guardan coherencia en todos los ámbitos y circunstancias de sus vidas. (Bourdieu, 2000 y 2005; White, 1995 y Somers, 1993). Al contrario, los comportamientos dependen de las interacciones en que se encuentran, dado que las expectativas mutuas son creadas en procesos continuos que incluyen marcos cognitivos, modelos de asociación, sentidos de pertenencia y de pugnas o disputas de control y poder. El relacionismo metodológico² de las ciencias sociales entiende la cultura como inseparable de la práctica y, por tanto, como algo inestable y en continua transformación. Es decir, los horizontes de los actores solo pueden ser identificados por la investigación empírica orientada a comprender los procesos mediante los cuales los comportamientos económicos llegan a ser instituidos.

Un segundo problema del concepto maximalista de unidades económicas solidarias es el supuesto de la presencia de lo que Razeto (1996 y 1999) definió como Factor C: compañerismo, cooperación, comunidad, compartir, comunión, colectividad, carisma, colaboración. El supuesto de la presencia del Factor C en las unidades económicas solidarias limita el análisis de los problemas teóricos y políticos de la acción colectiva, de la cooperación y la asociatividad en las iniciativas promovidas por los trabajadores. En otras palabras, la definición maximalista del objeto de estudio contribuye a no problematizar la construcción, mantención y proyección de la cooperación y la asociatividad en diferentes niveles y a escalas más amplias en organizaciones colectivas. En este marco, es posible advertir que el problema de la acción colectiva y de la asociatividad no ha sido abordado en profundidad en esta literatura y, consecuentemente, un conjunto de interrogantes se mantiene marginal como, por ejemplo, el porqué la asociatividad y la cooperación son difíciles de construir en la economía popular, social y solidaria en América Latina, o por qué constituyen más bien la excepción y no la regla.

Un tercer problema detectado en el concepto maximalista, que deriva de los anteriores, es la orientación del análisis académico hacia la búsqueda del sujeto histórico portador de una nueva ética y racionalidad, para visibilizarlo y potenciar sus experiencias en el mar revuelto de la economía popular, bajo el supuesto de que estos sujetos todavía no se han manifestado debido a la opresión de mundos hostiles. Esta orientación corre el riesgo de sobreponer el discurso político al discurso académico y, consecuentemente, orientar la investigación a buscar el sujeto del proyecto político antes que en comprender la complejidad de las prácticas y dinámicas de los actores sociales y económicos —organizados colectivamente bajo modelos de autogestión— mediante el análisis empírico. Esta búsqueda del sujeto histórico y de las experiencias que contengan las alternativas a la economía capitalista neoliberal se observa en la siguiente cita:

Al inicio del siglo XXI, la aceleración de los movimientos de capital que se alejan de los compromisos con la colectividad, choca con la satisfacción decreciente de las necesidades humanas y con la persistencia de la pobreza en amplias regiones del planeta. Encontrar las respuestas frente a estas mutaciones de la economía y de la política es una tarea fundamental. *La reconstrucción de las condiciones objetivas y subjetivas de transformación social requiere prestar una atención redoblada a las iniciativas que contengan, inclusive en germen y en pequeña escala, la capacidad de instituirse en otras formas de vida, por estar imbuidas del valor de justicia, de un ethos redistributivo y de un deseo de humanización.* En particular, importa valorar las experiencias que nacen de la auto-organización, que defienden los derechos básicos del trabajo, y que

apuestan por la asociación y soluciones colectivas, formando un cúmulo de experiencias y de convicciones morales e intelectuales indispensables a la construcción de nuevos rumbos para la sociedad. (Laville y Gaiger, 2009, p. 162) (Traducción y cursiva propios).

Con todo, el peligro de la penetración del discurso político en el discurso analítico fue advertido por varios de estos mismos investigadores como, por ejemplo, Gaiger (2009):

El concepto de emprendimiento económico solidario se expone a los mismos riesgos de las formulaciones sobredeterminadas por las categorías de la praxis. En estos casos, el hecho de relacionarse con prácticas y toma de posición acordes con propósitos de intervención en la realidad trae problemas de una descontrolada interpenetración entre el discurso analítico y el discurso político y pragmático. [...] En el plano concreto, esos problemas se manifiestan en la reificación del concepto y en su asimilación normativa. Al despertar entusiasmo y optimismo, su claridad induce a tomarlo como reflejo depurado de la realidad, pese [...] al impase de encubrir motivaciones e iniciativas con orígenes y naturalezas distintas [...]. (p. 185) (Traducción propia).

En este sentido, Gaiger subraya el desafío epistemológico y teórico que enfrenta la perspectiva teórica de la economía solidaria, aunque no identifica este riesgo en la adopción del concepto maximalista en el análisis académico. Coraggio (2013) también advirtió problemas en el concepto maximalista en el análisis académico, planteando considerar diferentes niveles de análisis en las prácticas e institución de las organizaciones económicas populares, que muestran un camino a seguir para avanzar hacia valores y principios de solidaridad e igualdad y/o de protección del medio ambiente. Este autor señala que, en su emergencia o en un primer nivel, el espacio de la economía popular «trabaja a nivel microeconómico» y «se caracteriza por un conjunto de prácticas de inserción que se focalizan en lograr el alivio de la pobreza y la exclusión [...] de grupos de personas o familias excluidas del mercado de trabajo en sentido amplio» (p. 232). Es decir, de inicio su lógica estaría guiada por la urgencia o la subsistencia sin desprenderse de la cultura del mercado y del interés individual; sus vínculos con sus entornos mediatos y más amplios estarían mediados por la asistencia, la solidaridad filantrópica y/o la búsqueda de satisfactores particulares.

La posibilidad de «dar un salto» hacia la economía solidaria —o segundo nivel de organización— dependerá, en criterio de Coraggio (2013), de asumir que la eficacia social y la sostenibilidad de las iniciativas económicas impulsadas, solo encontrarán en las «redes de redes solidariamente competitivas, pero no meramente económicas sino con complementariedades sociales y políticas» (p. 234), condiciones para su formación como sujetos colectivos —asociaciones locales, sectores o transversales, redes de comercio justo— constituidos en un «sector orgánico» o en un todo interdependiente sobre esas solidaridades. Por último, es necesario trascender hacia un tercer nivel que va más allá de la constitución de un subsistema de ESS dentro de una economía mixta, que pueda llamarse «otra economía» y que avance hacia el desarrollo de economías integradas en la sociedad sobre la base de relaciones de solidaridad, de justicia, de igualdad, orientadas por el criterio común de la reproducción ampliada de la vida. Esta posibilidad exige la articulación del plano económico con el cultural y el político. Sin pretender abolir los otros principios y sus patrones institucionales —empresariales capitalistas, por

ejemplo—, sí se buscaría a este nivel limitar su accionar y su cultura, disputando su hegemonía. Estas discusiones indican que en América Latina existe una larga historia de economía social y solidaria desde el criterio minimalista de las organizaciones económicas que la componen — propiedad y gestión colectiva, relaciones de trabajo entre socio-trabajadores y criterios de distribución de excedentes diferentes de la empresa privada o del sector público, solidaridad de proximidad y fines sociales y económicos—, mientras que la economía social y solidaria desde el criterio maximalista —racionalidad orientada al bien común, la equidad, la sostenibilidad ambiental y fundada en niveles avanzados de confianza, colaboración y asociatividad— es todavía un proyecto político en construcción. Pese a estas evidencias todavía se mantiene ambivalencias conceptuales sobre el campo de investigación de la economía social y solidaria en la región.

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

LOS DESAFÍOS DE LA AGENDA DE INVESTIGACIÓN

La opción por el concepto minimalista de las organizaciones que componen la economía social y solidaria —propiedad y gestión colectiva, relaciones de trabajo entre socio-trabajadores y criterios de distribución de excedentes diferentes de la empresa privada o del sector público, solidaridad de proximidad y fines sociales además de los económicos— y por el relacionismo metodológico sobre el comportamiento económico, posibilita avanzar el análisis de cuatro temas emergentes de la agenda de investigación. Estos temas son: el concepto y el rol del mecanismo de mercado en la otra economía; la relación entre solidaridad sistémica y de proximidad; la cooperación, asociatividad y acción colectiva; y la equidad de género. La discusión a continuación busca contribuir a esta agenda a través del diálogo con otros cuerpos analíticos que exploraron problemas afines.

EL CONCEPTO DE MERCADO

Uno de los temas todavía insuficientemente trabajado por la literatura sobre economía social y solidaria es el referido al concepto de mercado y su relación con los otros principios y patrones de integración económica.³ El concepto de mercado, en esta literatura, es todavía muy dependiente de la teoría económica neoclásica que lo vincula con un tipo de institucionalidad de mercado libre y autorregulado. Esta definición cierra la posibilidad de comprender el mercado como un proceso y espacio de relaciones socialmente instituido y, por lo tanto, pasible de regirse por normas y regulaciones plurales. También dificulta la comprensión de dinámicas híbridas de cooperación y competencia que articulan las relaciones económicas.

La nueva sociología económica tiene mucho que aportar aquí. Con base en el concepto del mercado como un proceso socialmente instituido, la nueva sociología económica desarrolló

estudios empíricos sobre el funcionamiento de los mercados como estructuras sociales. En contraposición al concepto neoclásico del mercado, entendido como un mecanismo abstracto de definición de precio y resultado lógico de la propensión universal del *Homo economicus* atomizado y utilitarista, los estudios sociológicos muestran el mercado como un mecanismo de coordinación sostenido por relaciones personales e impersonales entre actores sociales que comparten prácticas, marcos cognitivos y actúan bajo reglas formales e informales (White, 2002, 1981; Granovetter, 1992; Abofalia, 1996; Baker, 1984; Burt, 1992; Dobbin, 1997; Knorr Cetina, 2005; Fligstein, 2001; Evans, 1995; Zelizer, 1994).⁴

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

COOPERACIÓN, ASOCIATIVIDAD Y ACCIÓN COLECTIVA

La literatura de la economía social y solidaria pone mucho énfasis en el rol de la cooperación, la asociación y la acción colectiva y, paradójicamente, no ha profundizado suficientemente en los desafíos teóricos y empíricos que implican los vínculos entre personas para lograr objetivos comunes, especialmente en la esfera económica. La importancia de la cooperación, la asociación y la acción colectiva en el seno de la economía ha sido ampliamente estudiada por la sociología económica y el institucionalismo económico (Ostrom y Ahn, 2003; Bagnasco and Sabel, 1995; Saraví, 1999; Wanderley, 2004; Turchi y Noroña, 2002; Axelrod, 1984).⁵

Asumir que éste es un problema sociológico significa no naturalizar la confianza, base de la cooperación; y, al revés, partir del supuesto de que la confianza es una construcción social que requiere reafirmación continuada (Zucker, 1986). Esto implica abandonar el supuesto, implícito en el concepto maximalista de economía solidaria, de que la cooperación es un proceso inmanente de ciertos grupos o sectores económicos. Y, por lo tanto, comprender que el desafío está en superar la tentación de sustituir el concepto de *Homo economicus utilitarista* por el de *Homo economicus solidarius*. Esto implica enmarcar la comprensión de la construcción social de la cooperación, la asociatividad y la acción colectiva desde el marco del relacionismo metodológico y del concepto minimalista de economía solidaria. Esta posición teórica orienta la atención a comprender y explicar la estructuración —siempre inacabada— de expectativas, compromisos, prácticas fundadas en reglas, mecanismos de vigilancia de las mismas y de sanción en caso de incumplimiento. Estos son los factores que sostienen la emergencia y mantención de la cooperación en el tiempo.

SOLIDARIDAD SISTÉMICA Y SOLIDARIDAD DE PROXIMIDAD

Otro desafío de la literatura sobre economía popular, social y solidaria en América Latina apunta a profundizar la inscripción de las unidades económicas en la estructura social, económica y política más amplia y, en específico, las implicaciones de su exclusión o marginalidad en la solidaridad sistémica —sistemas de protección y seguridad social— de sus países. En contextos de precariedad e informalidad, como en América Latina, los actores de la economía social y solidaria enfrentan inseguridades básicas para la reproducción de sus vidas que no pueden ser resueltas por la solidaridad de proximidad —modalidades de protección con base en vínculos personales de sociabilidad primaria—.

La discusión en la región se distancia de la discusión europea de ESS debido a que esta última se inscribe en contextos de Estado de Bienestar Social contruidos en la posguerra que, si bien están en crisis, todavía mantienen un nivel de protección social muy superior al de otros continentes. Es en este contexto que se plantea que la solidaridad sistémica, fundada en el concepto de ciudadanía social y establecida por el principio de redistribución a través de políticas sociales, ya no es suficiente para enfrentar la exclusión, la anomía y el individualismo. Por lo que se aboga por nuevas prácticas, principios y espacios institucionales que operen a favor de la creación y el mantenimiento del vínculo personal en la promoción de bienes comunes, la formación de identidades sociales y de acción colectiva. La discusión europea propone las alternativas y complementaciones entre los instrumentos de política social en países que ya avanzaron en la institucionalización de derechos sociales, pero que perdieron en sociabilidad primaria (Laville, 2009).

En nuestros países no es posible privilegiar esta última suponiendo que la solidaridad sistémica ya está establecida o que ésta puede ser substituida por la solidaridad de proximidad. Por lo tanto, se impone un horizonte político y un marco analítico diferente al planteamiento europeo sobre la relación entre solidaridad sistémica y solidaridad de proximidad.

EQUIDAD DE GÉNERO

Un tema emergente en la literatura sobre ESS es el referido a la inclusión de la equidad de género en un diálogo con la economía feminista (EF).⁶ Son muchas las afinidades entre los dos enfoques. Una primera está en la convergencia de la crítica a los supuestos de la economía neoclásica. Una segunda se asocia al relieve del principio de subsistencia y la institución del hogar en ambas propuestas. Una tercera tiene que ver con el principio de la equidad que fundamenta tanto el movimiento de ESS como el movimiento de la EF (Farah y Wanderley, 2016).⁷

Pese a estos factores comunes, una de las principales dificultades para este diálogo se encuentra en la divergencia de las perspectivas epistemológicas que orientan la construcción del objeto de estudio de la ESS y la EF. La economía feminista avanzó mucho en el análisis de las relaciones de poder y subordinación de las mujeres en relación a los hombres en todos las esferas institucionales de la economía incluido el mercado, el hogar, la asociación y el Estado; igualmente, en las propuestas políticas de transformación de estas estructuras. En contraposición, la ESS puso énfasis en las relaciones equitativas entre socios-trabajadores y menos en las relaciones equitativas entre hombres y mujeres.

En concreto, el concepto maximalista de economía solidaria dificulta el análisis de las relaciones de poder y de subordinación por razones de género y de generación al interior de las

unidades domésticas, las comunidades, las asociaciones, cooperativas y las diversas iniciativas económicas que buscan transitar hacia la economía solidaria. También se advierte que el principio de equidad de género y el hogar como espacio institucional no han adquirido todavía el mismo grado de importancia en las diversas vertientes de la ESS. Por todo esto, abordar la equidad de género es un desafío emergente en la literatura de economía social y solidaria.

CONCLUSIÓN

Son complejos y multidimensionales los desafíos del campo de estudio de la economía social y solidaria debido a su inscripción en la tradición de las ciencias sociales que propone articular el discurso político y el discurso académico. Dos tensiones epistemológicas atraviesan la construcción del objeto de estudio. La primera se refiere a la relación entre discurso académico y discurso político y la segunda a la definición apriorística del comportamiento de los actores económicos. La primera tensión enfrenta el desafío de articular, sin vulnerar, dos compromisos: el primero con la especificidad del conocimiento de las ciencias sociales —esto es, el respeto por las reglas para la construcción de este tipo de saber— y el segundo con las luchas populares y emancipadoras. Este desafío pasa por interrelacionar ambas esferas —académica y política— y, al mismo tiempo, no subordinar una a la otra.

La segunda tensión afronta el desafío de superar la definición del *Homo economicus* utilitarista sin caer en la definición del *Homo sociologicus* solidario en la construcción del objeto de estudio. En el contexto de dominio del marco cognitivo utilitarista, los estudios sociológicos y antropológicos de la economía enfrentaron —y siguen enfrentando— el desafío de contrarrestar la lógica economicista evitando las trampas armadas por el «fantasma» del *Homo economicus* que ronda nuestra imaginación: la tentación de caer en idealizaciones que solo espejan al revés la lógica economicista que queremos evitar; es decir, el impulso de buscar en grupos o sectores sociales el *Homo solidarius* en contraposición al homo egoísta y utilitarista, olvidando que ambos son construcciones abstractas y esencialistas que no dan cuenta de la complejidad de los comportamientos humanos.

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

En conclusión, consideramos que la definición minimalista de las unidades económicas que componen la economía solidaria con base en criterios más concretos sobre su forma

organizativa como, por ejemplo, el carácter colectivo, la autogestión y la articulación entre objetivos sociales y económicos en el marco del relacionismo metodológico, es el más adecuado en el análisis académico. Mientras que la definición maximalista de las unidades económicas con base en principios morales que fundamentan su organización y práctica como los de igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente es más adecuada en el campo político.

NOTAS

1 La literatura de ESS es extensa e incluye: Cattani, Laville, Gaiger y Hespamha (Eds.), 2009; Coraggio, 2013; Defourny y Nyssens, 2012; Hillenkamp y Laville *et al.*, 2013; Quijano, 1974; Razeto, 1996; Santos (Ed.) 2011; Singer, 2007; Vega Ugalde, 2014; Wanderley, 2015.

2 El relacionismo metodológico asume que la explicación de los fenómenos sociales debe fundarse sobre los procesos concretos de interacción social y la agencia con reflexividad. Se aparta del atomismo metodológico al considerar que las relaciones sociales y los patrones agregados de estas relaciones constituyen factores explicativos. De igual manera, se aparta del holismo metodológico al tomar a las interacciones entre individuos, a las intencionalidades y sentidos otorgados a sus acciones como parte constitutiva de la explicación.

3 La fuente principal de inspiración de la literatura de economía social y solidaria se encuentra en la obra de Karl Polanyi (1886-1964). Este autor articuló una teoría sobre los principios estructurantes de la producción y distribución de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas a lo largo de la historia. Karl Polanyi (1957) identificó principios de integración y patrones institucionales de los órdenes económicos a partir del estudio de las experiencias sociales en perspectiva histórica, los mismos que son pensados como tipos ideales. Son cuatro los principios y sus respectivos patrones identificados: redistribución —centralidad—, intercambio con competencia —mercado—, reciprocidad —asimetría— y subsistencia —administración doméstica—.

4 Los estudios sociológicos del mercado incluyen diferentes enfoques: estructural, cultural y cognitivo y político. Para más detalle sobre esta discusión, consultar Wanderley (2015).

5 El rol de la cooperación en la esfera económico fue ampliamente estudiada. Se identificaron experiencias exitosas de circuitos económicos bajo tipos de gobernanza en que la cooperación horizontal —entre unidades que ofrecen productos o servicios similares— y la cooperación vertical —entre unidades económicas que ofrecen productos o servicios complementarios— son elementos centrales para la consolidación de tejidos económicos innovadores y con mejoras sostenidas de la calidad de vida de la población. Estos nuevos tipos de gobernanza económica se expresan en conceptos como el de clúster, circuitos cortos o solidarios, encadenamientos productivos, sistemas agroalimentarios localizados, entre otros. Son nuevas dinámicas económicas en que la competencia entre emprendimientos individuales y colectivos se mantiene como un ingrediente importante; sin embargo, ella adquiere otra forma: en lugar de una competencia solo en base a precio, se pasa a una competencia en base a innovación.

6 Son muchas las contribuciones de la Economía Feminista. Entre estas están Aguirre, 2007; Andersen, 1991; Arriagada, 2008; Benería and Roldán, 1987; Blau, Ferber and Winkler, 1986; Boserup, 1970; Boderías y Carrasco, 1994; Jelin, 2000; Kabeer, 1998; Montaña y Calderón, 2010; Pautassi y Rico, 2011; Tilly and Scott, 1978; Wanderley, 1995, 2003.

7 La economía feminista aportó críticas radicales al concepto de economía de la teoría neoclásica al cuestionar: i) su visión restringida al circuito mercantil y la invisibilidad de la esfera reproductiva y del cuidado como parte de la economía; ii) la confusión entre mercado y la utopía del mercado libre y autorregulado que niega la importancia de los marcos normativos, roles sociales y prácticas de poder y discriminación en el seno de mercados concretos; iii) el concepto de trabajo limitado a las actividades remuneradas y el no reconocimiento de la contribución social y económica de las actividades no remuneradas para la reproducción de la vida social; iv) la noción dominante de un modelo único de familia;

v) la división de esferas pública y privada; vi) el supuesto de una racionalidad-instrumental —*Homo economicus*— como único comportamiento adecuado para el buen funcionamiento de la economía.

REFERENCIAS

- Abofalia, M. (1996). *Making markets: Opportunism and restraint on Wall Street*. Cambridge, USA: Harvard University Press.
- Aguirre, R. (2007). Trabajar y tener hijos: insumos para repensar las responsabilidades familiares y sociales. En M. L. Gutiérrez (Comp.), *Género, familias y trabajo: rupturas y continuidades. Desafíos para la investigación política* (pp. 99-135). Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Andersen, J. (1991). El sueño de la casa sin cocina. En V. Guzmán, P. Portocarrero y V. Vargas (Comp.), *Una nueva lectura: género en el desarrollo*. Lima, Perú: Flora Tristán Ediciones.
- Arriagada, I. (2008). Futuro de las familias y desafíos para las políticas. Serie seminarios y conferencias CEPAL. Santiago de Chile, Chile: CELADE.
- Axelrod, R. (1984). *La evolución de la cooperación: el dilema del prisionero y la teoría de juegos*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Bagnasco, A. and Sabel, C. F. (1995). *Small and médium size enterprises*. London, UK: Pinter.
- Baker, W. E. (1984). The social structure of a national security market. *American journal of Sociology*, 89(4), 775-811.
- Benería, L. and Roldán, M. (1987). *The crossroads of class and gender. Industrial homework, subcontracting and household dynamics in Mexico City*. Chicago, USA: University of Chicago Press
- Blau, F. D., Ferber, M. A. and Winkler, A. E. (1986). *The Economics of women, men and work*. New Jersey, USA: Prentice Hall.
- Borderías, C. y Carrasco C. (1994). *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Madrid, España: Economía Crítica.
- Boserup, E. (1970). *Woman's Role in Economic Development*. London and New York: Allen & Unwin.
- Bourdieu, P. (2000). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires, Argentina: Manantial.
- Bourdieu, P. (2005). Principles of Economic Anthropology. In N. Smelser and R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 75-89). New York, USA: Russell Sage Foundation y Princeton University Press.
- Burawoy, M. (2005). 2004 Presidential address For Public Sociology. *American Sociological Review*, (70), 4-28.
- Burt, R. (1992). *Structural holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge (Massachusetts), USA: Harvard University Press.
- Cattani, A. D., Laville, J.-L., Gaiger, L. I. e Hespamha P. (Eds.) (2009). *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Portugal: Edições ALMEDINA, AS.
- Coraggio, J. L. (2013). La economía social y solidaria: hacia la búsqueda de posibles convergencias con el Vivir Bien. En I. Farah. y V. Tejerina (Eds.), *Vivir Bien: Infancia, género y economía. Entre la teoría y la práctica* (pp. 215-256). La Paz, Bolivia: Plural Editores.
- Defourny, J. y Nyssens, M. (2012). El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (75)7, (s. d.).
- Dobbing, F. (1997). *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and industrial transformation*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Farah, I. y Wanderley, F. (2016). El feminismo y la otra economía. Una mirada desde América Latina. En J. L. Coraggio (Ed.), *Economía social y solidaria en movimiento* (pp. 125-140). Buenos Aires, Argentina: Eds. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Fligstein, N. (2001). *The architecture of markets. An Economic Sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Gaiger, L. I. (2009). Empreendimento Econômico Solidário. En A. D. Cattani, J.-L. Laville, L. I. Gaiger e P. Hespanha (Eds.), *Dicionário internacional da outra economia* (pp. 181-187). Coimbra, Portugal: Edições ALMEDINA, AS.
- Granovetter, M. (1992). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In M. Granovetter and R. Swedberg (Eds.), *The Sociology of Economic Life* (pp. 53-84). Boulder, USA: Westview Press.
- Hillenkamp, I. and Laville, J.-L. et al. (2013, October). *Theory of the social enterprise and pluralism. The model of solidarity enterprise*. Artículo presentado en ICSEM meeting. Bruselas, Bélgica.
- Icaza, A. M. S. y Tiriba, L. (2009). Economía popular. En A. D. Cattani, J.-L. Laville, L. I. Gaiger e P. Hespanha (Eds.), *Dicionário internacional da outra economia* (pp. 150-155). Coimbra, Portugal: Edições ALMEDINA, AS.
- Jelin, E. (2000). *Pan y afectos. La transformación de las familias*. México DF, México: FCE.
- Kabeer, N. (1998). *Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo*. México DF, México: Paidós.
- Laville, J.-L. e Gaiger, L. I. (2009). Economía Solidaria. En A. D. Cattani, J.-L. Laville, L. I. Gaiger e P. Hespanha (Eds.), *Dicionário internacional da outra economia* (pp. 162-168). Coimbra, Portugal: Edições ALMEDINA, AS.
- Laville, J.-L. (2009). *Crisis capitalista y economía solidaria*. Barcelona, España: Icaria.
- Montaño, S. y Magaña, C. C. (Coord.) (2010, septiembre). El cuidado en acción: entre el derecho y el trabajo. CEPAL. Recuperado de www.cepal.org/es/publicaciones/27845-cuidado-accion-derecho-trabajo
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista latinoamericana de Sociología*, (5)2, (s. p.).
- Ostrom, E. y Ahn, T. K. (2003). Una perspectiva de capital social en las ciencias sociales: capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1), 155-233.
- Pautassi, L. y Rico, M. N. (2011). Licencias para el cuidado infantil. Derechos de hijos, padres y madres. *Revista Desafíos. Cuidado Infantil y licencias Parentales*, (12), 4-9.
- Polanyi, K. (1992 [1957]) The economy as instituted process. In M. Granovetter and R. Swedberg (Eds.), *The sociology of economic life* (pp. 29-52). Westview, USA: Westview Press.
- Quijano, O. A. (1974). The Marginal Role of the Economy and the Marginal Labor Force. *Economy and Society*, 3(4), 393-428.
- Quijano, O. A. (2011). ¿Sistemas alternativos de producción? En B. S. Santos (Ed.), *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista* (pp. 369-399). México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Razeto, L. (1996). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires, Argentina: Lumen-Humanitas.
- Razeto, L. (1999, agosto). La economía solidaria: concepto, realidad y proyecto. *Luis Razeto*. Recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/la-econom%C3%ADa-solidaria-concepto-realidad-y-proyecto>

- Santos, B. S. (Ed.) (2011). *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Saraví, G. (1999). Entre la comunidad y la autosuficiencia. Cooperación y competencia en un distrito industrial en México. *Nueva Antropología*, 16(55), 69-87.
- Singer, P. (2007). Economía solidaria. Un modo de producción y distribución. En J. L. Coraggio (Ed.), *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas* (pp. 59-78). Buenos Aires, Argentina: UNGS/Altamira.
- Somers, M. (1993). Citizenship and the Place of the Public Sphere: Law, Community, and Political Culture in the Transition to Democracy. *Social Science History*, 16(4), (s. d.).
- Tilly, L. and Scott J. (1978). *Women, work and family*. New York and London: Hold, Rinehart and Winston.
- Turchi, L. M. e Noroña, E. G. (2002). *Cooperação e conflito: um estudo de caso do complexo coureiro-calçadista no Brasil*. Texto de discussão n.º 861. Rio de Janeiro, Brasil: IPEA.
- Vega Ugalde, S. (2014). La economía solidaria en el Ecuador de la Revolución ciudadana: Certezas e interrogantes. *Opción Socialista*, 3, 50-51.
- Knorr Cetina, K. (2005). How are global market global? The architecture of a flow world. In K. Knorr Cetina and A. Preda (Eds.), *The Sociology of Financial Markets* (pp. 38-61). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Wanderley, F. (2015). *Desafíos teóricos y políticos de la economía social y solidaria. Lectura desde América Latina*. CIDES-UMSA. Recuperado de <https://cides.academia.edu/FernandaWanderley>
- Wanderley, F. (2004). *Solidarity without cooperation. Small producer networks and political identity in Bolivia*. (Tesis de doctorado). Columbia University, USA. Recuperado de <https://cides.academia.edu/FernandaWanderley>
- Wanderley, F. (2003). *Inserción laboral y trabajo no mercantil. Un abordaje de género desde los hogares*. CIDES-UMSA. Recuperado de <https://cides.academia.edu/FernandaWanderley>
- Wanderley, F. (1995). *Discriminación ocupacional y de ingresos por género*. CIDES-UMSA. Recuperado de <https://cides.academia.edu/FernandaWanderley>
- White, H. (1981). Where Do Markets Come From? *American journal of sociology*, 87(3), 517-547.
- White, H. (1995). Social Networks can Resolve Actor Paradoxes in Economics and in Psychology. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 151(1), 58-74.
- White, H. (2002). *Markets from networks: socioeconomic models of productions*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Zelizer, V. (1997). *The social meaning of money*. New York, USA: Basic Books.
- Zucker, L. G. (1986). Production of Trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920. *Research in Organizational Behavior*, 8, (s. d.).



¿ES LA COOPERACIÓN EL RASGO DISTINTIVO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA?
APOORTE A SU CONCEPTUALIZACIÓN EN EL ECUADOR

NATALIA DOUKH

Flacso, Ecuador

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017
Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN El artículo busca aportar a la construcción de la disciplina científica de la Economía Social y Solidaria. Se analiza la pertinencia del uso del término *cooperación* en la definición de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador. Esto se logra a través de una conceptualización de cooperación a partir de desarrollos provenientes de diferentes enfoques teóricos. Los cuerpos de conocimiento logrados permiten concluir que la cooperación es una estructura social inherente a diferentes espacios/tiempos, colectividades. La reciprocidad es el proceso subyacente de la cooperación. Las preferencias sociales hacia la cooperación pueden verse como condiciones para el fortalecimiento de la Economía Social y Solidaria.

PALABRAS CLAVE Valores sociales, moral, cooperación, juegos cooperativos, Ecuador.

ABSTRACT The article seeks to contribute to the construction of the Social and Solidarity Economy scientific discipline. The focus of the analysis is set on the pertinence of the use of the term *cooperation* in the definition of the Social and Solidarity Economy. This is achieved through a conceptualization of cooperation based on developments from different theoretical approaches. The achieved bodies of knowledge lead to the following conclusions: cooperation is a social structure inherent to different spaces / times, collectivities. Reciprocity is the underlying process of cooperation. Social preferences towards cooperation can be seen as conditions for strengthening the Social and Solidarity Economy.

KEYWORDS Social values, morals, cooperation, cooperative games, Ecuador.

JEL CODES A13, C71.

INTRODUCCIÓN

Desde su emancipación a principios del siglo XIX, la economía se erigió como disciplina científica cuyo campo de estudio comprende las formas dominantes de actividad económica, tales como economía pública y economía privada capitalista (Chaves, 1999). No obstante, a partir del último tercio del siglo XX en la ciencia económica se hizo visible un polo de empresas y organizaciones situadas fuera de estos ámbitos, que se suelen agrupar bajo la denominación común de Economía Social y Solidaria (ESS) (Monzón, 2006). El campo de actividades que circunscribe el término de ESS incluye organizaciones de diferente índole, partiendo de las

formas tradicionales como cooperativas, mutuales y asociaciones, incluyendo fundaciones, sociedades laborales, hasta sociedades agrarias de transformación, etc. (Chaves, 1999). Coraggio (2009) nota que el sector de la ESS muestra una especial diversidad de formas de organización en América Latina, donde se instauraron unidades domésticas populares, redes de parentesco o vecindad, comunidades étnicas, empresas recuperadas, emprendimientos asociativos.

No obstante, la construcción del campo científico de la ESS demanda el desarrollo de un instrumental interno para describir los rasgos identificativos de las múltiples manifestaciones que comprenden la ESS. El debate en torno a la definición de la ESS como un elemento del campo disciplinario está vigente.¹ En Ecuador, el marco normativo del sector de la Economía Popular y Solidaria (EPS)² adopta una definición expresada en los siguientes términos:

[F]orma 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. (Registro Oficial de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, 2011, p. 2)

La definición citada plantea que las relaciones internas de las organizaciones de EPS están sostenidas sobre el principio de la cooperación, entre otros. No obstante, la reflexión sobre la naturaleza de la cooperación dentro del campo disciplinario de la ESS es, prácticamente, inexistente. Tomando en consideración que la definición de un fenómeno requiere de una cuidadosa selección de nociones que lo pueden describir de manera inequívoca, el presente artículo busca esclarecer en qué medida el concepto de cooperación puede definir el accionar de las entidades que pertenecen al sector de la EPS. El cuerpo del artículo comprende el desarrollo conceptual de la cooperación desde dos perspectivas. La primera parte está destinada a la formación de la noción de la cooperación a partir de los conocimientos logrados desde las diferentes perspectivas teóricas, tales como marxismo, sociología y neocontractualismo.³ La segunda parte vincula el constructo teórico y los saberes provenientes de la economía experimental.⁴ De tal suerte que, finalmente, se cuenta con un cuerpo de conocimiento que permite concluir sobre la relación que existe entre el fenómeno de la cooperación y la ESS.

CONCEPTUALIZACIÓN DE LA COOPERACIÓN

A pesar que la noción de la cooperación, como un acto cotidiano, se atribuye a los orígenes de humanidad, la conceptualización formal de tal fenómeno se puede encontrar en los escritos de Karl Marx (1999), quien la define en los siguientes términos: «La forma de trabajo de muchos que, en el mismo lugar y el tiempo, trabajan planificadamente en el mismo proceso de la producción o en procesos de producción distintos pero conexos» (p. 292). Marx se refiere a la cooperación en el interior de una empresa capitalista. Sin embargo, la definición propuesta absorbe la esencia de la cooperación como un acto que se efectúa por un colectivo que persigue un mismo fin.

Por su lado, Gauthier (1994), al desplegar la comprensión de la cooperación desde una línea neocontractualista, indica que la fuente y justificación de la cooperación radica en la posibilidad de generar un excedente que no sería posible crear al margen de una interacción cooperativa. De tal suerte que para cada promotor de su propio interés resulta atractivo disfrutar de algo que en el marco de una interacción no cooperativa resultaría imposible obtener. Gauthier (1994), además de notar un superávit que se genera como producto del acto cooperativo, emplaza la cooperación en el ámbito de interacción que claramente sobrepasa el mero proceso productivo. En tanto que Bajoit (2014), en la teoría *relación social*, sostiene que la cooperación se encuentra en cada una de las relaciones sociales entre dos actores por conseguir finalidades.

Las diferentes perspectivas teóricas conducen a entender la cooperación como una acción social que se emprende con un cierto objetivo, que no puede ser logrado mediante la intervención aislada del individuo. En cuanto a las condiciones necesarias para que la cooperación sea efectiva, a partir de las intervenciones citadas se distingue un espacio-tiempo compartido por las diferentes personas, una planificación y dirección de las actividades conexas que se organizan para lograr el propósito determinado. Entendida así, la cooperación se convierte en una institución social que se revela en toda acción cuando distintas fuerzas intervienen para llevar a cabo un mismo trabajo, adjudicando a cada grupo una serie de funciones determinadas, de manera que la cooperación es inherente a toda la organización, sea esta económica, social o política (Pescuma, 1921).

Desde esta perspectiva, la cooperación no se asocia con una determinada formación socioeconómica de la colectividad, o, en otras palabras, tampoco es propia de una organización específica de los medios de producción. Como ejemplo de aquello se puede citar la acción cooperativa en las sociedades precapitalistas que Da Ros (2007) presenta en los siguientes términos:

En el antiguo Quito, hoy República del Ecuador, antes y después de la dominación de los incas y de la conquista de los españoles, existían formas de cooperación voluntaria de las colectividades agrarias para llevar a cabo obras de beneficio comunitario o de beneficio familiar, denominadas de diferentes maneras: minga, trabajo mancomunado, cambia manos, etc. (p. 251)

Al mismo tiempo, Marx (1999) describe la cooperación dentro de una manufactura capitalista, donde ésta surge entre los muchos obreros que se complementan recíprocamente, contratados a la vez, como la fusión de las fuerzas productivas individuales en una fuerza colectiva, resultante de «[...] una emulación y una peculiar activación de los espíritus vitales (animal spirits), los cuales acrecientan la capacidad individual de rendimiento[...]» (p. 292).

No obstante, Pescuma (1921) añade que la industria capitalista carece de un factor fundamental, que es la «voluntad para cooperar», por lo que la cooperación en la empresa capitalista toma formas de «cooperación forzada» o «coercitiva», cuando la mayoría de los hombres son simples engranajes de una enorme máquina, dentro de la cual ejercen una acción meramente mecánica, una acción impuesta «a priori» (pp. 184-185) por quien compra su fuerza de trabajo. De esta manera, Pescuma (1921) introduce la noción de la cooperación «libre» y la cooperación «forzosa» (pp. 184-185). La intervención del autor citado permite contar con dos elementos adicionales para caracterizar a la cooperación; en primer lugar, aporta en precisar la noción del espacio-tiempo donde surge la cooperación en términos de una organización

económica, social o política; en segundo lugar, hace notar que la cooperación como acción inherente a realidades distintas, puede cobrar forma de acto forzado o voluntario. Esta perspectiva respalda la idea de que la base objetiva de la cooperación no es siempre la misma y se diferencia desde la posición inicial de cada cooperante hasta las condiciones de cooperación en sí.

La base objetiva de la cooperación que encuentra Gauthier (1994) es la producción de superávit, la razón básica por la cual una persona racional decide cooperar con los demás, por lo tanto, implícitamente, hace referencia a una cooperación voluntaria. Las posibilidades de disfrutar de los excedentes a través de una interacción cooperativa constituye la norma objetiva que justifica el acuerdo, que se traduce en mayores beneficios para cada uno de los participantes. Al analizar el raciocinio de Gauthier, Martínez (2005) nota que la cooperación puede verse no solamente como el escenario propicio para generar un excedente que será distribuido, sino también como la posibilidad de que el explotador cree las circunstancias apropiadas para la explotación.

La respuesta que Gauthier (1994) plantea al riesgo de la explotación se sitúa en el ámbito moral, donde la posición inicial del cooperador puede ser expresada como «[...] la disposición que tiene el individuo a no sacar ventajas de sus semejantes, a no tratar de apoderarse de los bienes libres y a no poner a los demás costos no compensados siempre que ese individuo suponga que los demás están igualmente dispuestos» (p.158); mientras que todo aquel que no esté dispuesto a cumplir lo pactado no será recibido en el seno de una interacción cooperativa. En cuanto la disposición de acatar efectivamente cada una de las cláusulas del acuerdo está determinada por el contraste que se puede realizar entre la disposición a acatar y el acatamiento mismo, las estrategias cooperativas necesariamente deben incluir las de identificar a cada uno de los cooperantes con el fin de evitar ser objetos de explotación. En Gauthier, esta función recae directamente sobre cada uno de los cooperantes, que deben afinar los mecanismos para distinguir a quienes no están dispuestos a cumplir lo pactado (Martínez, 2005). De tal manera, la cooperación instituye una respuesta acordada que censure la fuerza y el fraude.

El enfoque que Marx (1999) asigna al superávit resultante de la interacción cooperativa, tiene la faz de *plusvalor*, en cuanto el aumento de la fuerza productiva surge de la cooperación misma, ya que ésta permite desplegar una gran cantidad de trabajo en poco tiempo, adaptar la extensión del trabajo a tareas específicas, reducir el tiempo de labor gracias a la especialización, ejecutar diversas operaciones simultáneamente y confiere al trabajo individual el carácter de trabajo social medio. La cooperación puede desarrollarse en su forma más simple: cuando los obreros ejecutan un trabajo igual o de naturaleza similar; o en un proceso complejo, donde la masa de los cooperantes distribuye las diversas operaciones y, por consiguiente, las ejecuta simultáneamente. Pero en todos los casos, sea el trabajo social o colectivo, se requiere en mayor o menor medida una dirección que armonice los trabajos individuales, ejecutando «[...] las condiciones generales derivadas del movimiento del cuerpo productivo total, por oposición al movimiento de sus órganos separados» (Marx, 1999, p. 402).

Marx identifica una condición material para que la dirección pueda convertirse en una actividad específica desligada del trabajo manual; esto es, la cantidad de *plusvalor* producido por la cantidad mínima de los obreros necesaria para la transformación de numerosos procesos individuales de trabajo, antes dispersos y recíprocamente independientes, en un proceso

combinado y social de trabajo. Esta cantidad de *plusvalor*, en el análisis que efectúa Marx sobre el proceso de producción capitalista, permite al capitalista no solo asumir la función de vigilar directa y constantemente a diferentes grupos de obreros, sino también trasladarla a un tipo especial de asalariados que defienden los intereses del capitalista a cambio de la remuneración recibida, en antagonismo con los obreros.

Al respecto del excedente, Bajoit (2014) plantea que en cuanto la cooperación que sostienen los dos actores produce el «*plustrabajo*» (p. 13), éste tiende a ser distribuido de forma desigual en función de la contribución de los recursos de cada uno de los actores y el grado de dominación de uno sobre el otro. Los dos actores son para Bajoit de dos clases: un grupo social que produce un excedente de riquezas o, dicho de otro modo, que produce más de lo que puede consumir, y el otro que gestiona el excedente. Lo planteado conduce a la conclusión de que en toda sociedad con una división social del trabajo que produce riquezas, existen necesariamente relaciones de clases que pueden estar marcadas en mayor o menor medida por las desigualdades y la dominación social, como secuencia de la distribución de fuerza entre los actores y, más precisamente, entre las lógicas de acción de la clase productora y las de la clase gestora.

De lo precedente se desprende que, si bien existe un acuerdo entre los autores citados en cuanto a la cooperación como una acción coordinada entre individuos para lograr un fin que no es posible alcanzar con esfuerzos aislados, los puntos de vista en cuanto a la distribución del producto de la cooperación, que recibe el nombre de excedente, *plusvalor* o *plustrabajo* según la perspectiva teórica de cada ponente, son sustancialmente diferentes. Mientras que Gauthier percibe la explotación en la cooperación como un acto más bien aislado, que puede ser controlado por los mismos cooperantes, Marx atribuye la desigualdad en la repartición del producto generado mediante la cooperación al sistema de producción capitalista. Bajoit la vincula con cualquier modo de producción donde las relaciones de clases estén marcadas en mayor o menor medida por las desigualdades y la dominación social.

Partiendo de la aceptación de que la cooperación es sostenida por el conjunto de individuos que aúnan esfuerzos con el fin de crear algo nuevo que, al margen del aporte de cada uno de los cooperantes, resultaría imposible disfrutar, queda por explicar cuáles son los motivos individuales que llevan a un acto de cooperación. Esta interrogante encuentra su contestación en las contribuciones conceptuales provenientes desde la economía experimental, que están consideradas a continuación.

FACTORES MOVILIZADORES DE LA COOPERACIÓN

La divulgación de la economía experimental fundada sobre la teoría de juegos en las últimas décadas permitió obtener una nueva visión en cuanto a las motivaciones personales para la toma de decisiones en las sociedades contemporáneas. Los avances de la economía experimental posibilitan un acercamiento al fenómeno de la cooperación desde la perspectiva analítica, que lleva a la comprensión de las condiciones de emergencia, desarrollo y sostenimiento de la cooperación. En este campo pueden ser visualizadas dos perspectivas explicativas: la socio-biológica y la económico-evolutiva.

EXPLICACIÓN SOCIO-BIOLÓGICA DE LA COOPERACIÓN

La explicación socio-biológica de la cooperación se sustenta en tres conceptos prevalecientes: altruismo de parentesco, altruismo recíproco y reciprocidad indirecta.

El concepto *altruismo de parentesco*, que se puede definir como «actos beneficiosos para la familia u otros individuos genéticamente relacionados» (Bowles, 2006, p. 441), se desarrolló por primera vez por Hamilton en base al supuesto de que lo que interesa es la cantidad de alelos que consiguen pasar de una generación a otra, a diferencia de la posición darwinista que centra su atención en el número de familiares que logran aparearse y sobrevivir. De esta manera, el individuo puede influir sobre la selección natural de dos formas distintas: aptitud directa, en cuanto el individuo alcanza hacer las copias de sus alelos mediante la reproducción; y aptitud indirecta, representada por la perduración de los alelos en sus familiares cercanos. Por lo que la cooperación que se aprecia dentro del núcleo familiar se explica, según Hamilton, por el interés egoísta del individuo de incrementar la probabilidad de continuidad de su material genético (Bowles, 2006).

En cuanto al *altruismo recíproco*, éste puede definirse como «las acciones que confieren un beneficio a otros con un coste para sí mismo, pero con la perspectiva de un beneficio recíproco subsiguiente para cubrir los costes» (Bowles, 2006, p. 441). Este enfoque de la cooperación humana fue fundado por el economista Friedman (1962) y el biólogo Trivers (1971), posteriormente enriquecido con los trabajos de Axelrod (1986), quien desarrolló algoritmos computacionales que permitieron evaluar el éxito de distintas estrategias relacionales en los juegos de tipo *dilema del prisionero iterado*.

Los resultados que arrojaron los estudios de Axelrod demostraron que la estrategia de cooperación lleva a efectos superiores en comparación con las estrategias de deserción. La teoría de cooperación⁵ propuesta por Axelrod (1986) sostiene: a) la cooperación surge a partir de la interacción de pequeños grupos apiñados de individuos con capacidad de discriminar entre quienes responden positivamente a su cooperación y quienes no, incluso si estos individuos se encuentran en un ambiente diversificado y multiforme; b) para que la cooperación prospere debe fundarse en la reciprocidad;⁶ esta condición hace posible prescindir de una serie de supuestos sobre la conducta de los individuos o de las situaciones en que se desenvuelven; c) para que la cooperación resulte ser estable es necesario que la importancia del próximo encuentro entre el mismo par de individuos sea lo suficientemente grande, es decir, que exista una probabilidad significativa de que los jugadores se vuelven a encontrar; d) por último, una población que practica reglas decentes puede protegerse a sí misma de invasión, incluso de los grupos apiñados que ejercen estrategias no cooperantes.

La estrategia *toma y daca* no deja de ser una táctica basada en el interés propio, ya que asegura los mejores resultados personales cuando se encuentran jugadores dispuestos a seguir el mismo proceso (Bowles y Gintis, 2001). Sin embargo, actúa dentro de un campo explicativo más amplio que el altruismo de parentesco, ya que supera la motivación biológica del sujeto y extiende su interpretación sobre el actuar de los individuos desconocidos que entran en una interacción repetitiva. No obstante, tanto el altruismo recíproco, como el altruismo de parentesco dejan al descubierto actitudes cooperativas que se observan entre sujetos que no están relacionados por parentesco o donde las interacciones repetitivas no son posibles.

Una respuesta parcial a las últimas observaciones se encuentra dentro del concepto de *reciprocidad indirecta*, que comprende aquella actitud recíproca que no surge de la ayuda recibida, sino de la observación de comportamientos de otros (Bowles y Gintis, 2011). Es decir, A ayuda a B y C, al observar la actitud de A, proporciona ayuda a A, sin ser el beneficiario de ayuda alguna y sin esperar nada a cambio. De este modo se premia la buena conducta y se asiste a las personas que ayudan a otros. Tal comportamiento se puede resumir por medio de la *estrategia de reputación* y el concepto de *buena reputación*. Los actores que siguen esta estrategia sienten una pérdida de prestigio cuando niegan la ayuda a las personas de buena reputación, pero no cuando rechazan a cooperar con los agentes que carecen de ella (Panchanathan y Boyd, 2003).

Tras las simulaciones con juegos, Panchanathan y Boyd (2003) calificaron la reciprocidad indirecta como *estrategia evolutivamente estable*. La buena reputación puede asegurar el mínimo de confianza que estimula a un agente a entablar cooperación con un extraño sin la necesidad de relaciones repetidas. No obstante, la debilidad de esta propuesta está circunscrita por las relaciones diádicas que considera, mientras que en un grupo grande se vuelve difícil obtener información completa sobre la conducta de cada uno de sus miembros (Bowles y Gintis, 2011).

EXPLICACIÓN ECONÓMICO-EVOLUTIVA DE LA COOPERACIÓN

Aunque los enfoques expuestos revelan los motivos de la cooperación en diferentes ámbitos, ninguno de ellos proporciona una explicación satisfactoria en el momento de analizar situaciones de interacción que carecen de continuidad, involucran *n*-jugadores, o acontecen fuera del contorno familiar. Las corrientes que conforman la así llamada economía evolutiva, tratan de superar las limitantes señaladas, proponiendo ideas que explican por qué muchos agentes cooperan en los juegos de *one-shot*, donde no es posible relacionarse y aplicar castigos a quienes abusan de la confianza y se aprovechan de la cooperación de otros, o por qué colaboran individuos en los juegos de *n*-jugadores en los bienes públicos. Estos aportes están consolidados en las nociones de benegoísmo, reciprocidad directa y reciprocidad fuerte.

El concepto de *benegoísmo* fue propuesto por el filósofo Dennett (2004), quien partió de la premisa que el egoísmo puro, así como el altruismo puro se refieren a mitos que no tienen lugar en la realidad. Dennett (2004) sostiene que frente a situaciones extremas que comprometen la existencia de su especie, a los individuos no les queda otra solución que cooperar, lo que implica que organismos en todos los niveles se ven obligados a generar estrategias conjuntas, situación que es ajena a los egoístas o altruistas puros. La cooperación requiere reciprocidad: dar y recibir, mientras que los egoístas esperan solo recibir y los altruistas genuinos solo se ven en posición de dar.

Frank (1988) apoya la teoría de Dennett, añadiendo que la cooperación fue el elemento clave para la evolución humana, mientras que los comportamientos desertores presentaban un peligro para su persistencia, por lo que los seres humanos generaron mecanismos de detección de *free-riders*, incluso antes del desarrollo del lenguaje. Según Frank, este mecanismo es la reputación en el sentido antes presentado. Los individuos que construyen una buena reputación se encuentran en una posición privilegiada, ya que obtienen los beneficios de la cooperación. Para sostener su punto de vista de que las personas realmente evalúan al contrincante,

Frank realizó una serie de experimentos con el *dilema del prisionero no iterado*. Los resultados mostraron que entre 65% y 70% de los jugadores evaluaron de manera certera a sus contrincantes como cooperantes o traicioneros a partir de una conversación de treinta minutos previa al juego (Frank, 1988), lo que sugiere que las personas realmente tienen que ser buenas para ser valoradas como buenas, dignas de confianza, lo que propicia la cooperación. De esta manera, Frank introduce los sentimientos morales de los individuos al concepto de reciprocidad indirecta, como garantía de cooperación. No obstante, la teoría de Dennett y Frank no presenta una explicación plausible en juegos de *one-shot*, donde florece la cooperación entre agentes que no cuentan con la referencia de buena reputación. Sin embargo, cuando las personas comparten la misma escala de valores, tal reflexión pierde el sentido, ya que todos cuentan con buena reputación.

En búsqueda de algún tipo de comportamiento que asegure una cooperación inmediata entre los actores y que no requiera una evaluación previa de los posibles colaboradores, Ostrom ha desarrollado el concepto de *reciprocidad directa*, que podría definirse como una estrategia de cooperación mutua donde los participantes asumen los costos en el presente para beneficiarse a corto, largo o mediano plazo. Es decir, A da o hace algo por B y B retribuye al A, ya sea en cantidad o cualidad (Becchetti *et al.*, 2010). Según Ostrom y Ahn (2003), la reciprocidad es una «norma moral internalizada, así como un patrón de intercambio social» (p.186) y está presente en todas las sociedades. Sin embargo, la proporción de las personas que la internalizan varía en el tiempo y en espacio, lo que proporciona una explicación plausible a la diferencia de los principios de organización económica encontrada por Polanyi (2007) entre las sociedades históricas y modernas.

En cuanto a la *reciprocidad fuerte*, ésta se puede definir como una propensión a cooperar con aquellos que cooperan y una acción de castigo hacía quienes evaden las reglas sociales (Bowles y Gintis, 2011). La explicación de tal conducta descansa, según Bowles (2006), en el hecho de que los individuos «son agentes adaptativos, seguidores de reglas» (p.97). Entre estas reglas existen «las prescripciones éticas que gobiernan las acciones hacía otros, es decir, normas sociales, cuya conformidad a las mismas es evaluada por el autor y apoyada por la sanción social» (Bowles, 2006, p. 97), lo que implica que los individuos deben poseer las preferencias sociales que motivan la cooperación.

Al consolidar lo expuesto por los diferentes enfoques que tomaron su origen a partir de la economía experimental, se llega a la conclusión de que la cooperación emergió como resultante de la conducta adaptativa de seres humanos en situaciones extremas que comprometen la existencia de la misma especie. Los juegos repetitivos muestran que para que la cooperación surja, no se requiere nada más que la interacción de pequeños grupos apiñados de individuos con capacidad de discriminar entre quienes responden positivamente a su cooperación. En tanto que la estrategia de cooperación genera resultados positivos para la sobrevivencia, esta se posesiona en el imaginario colectivo en forma de norma moral de conducta hacía otros. La norma moral se refuerza constantemente cuando los individuos que cooperan se encuentran en una posición privilegiada en tanto que gozan de buena reputación y alcanzan, consecuentemente, los beneficios de la cooperación, mientras que los quienes evaden las reglas reciben un castigo social.

Puesto que la mayoría de los puntos de vista desprendidos desde la economía experimental reconocen la norma moral como fenómeno que promueve la cooperación, el grado de internalización de esta norma varía de acuerdo a la perspectiva particular de análisis. Así, desde el enfoque de altruismo recíproco, reciprocidad indirecta y benoicismo, las prescripciones éticas se refuerzan en la lógica de experiencias propias de los actores mediante interacciones repetitivas o la posibilidad de observar el comportamiento de su par. La reciprocidad directa plantea una internalización de la norma a tal nivel, que las conductas individuales son guiadas a la cooperación sin la necesidad de percibir beneficios inmediatos. La reciprocidad fuerte, por otro lado, hace referencia a instauración de un sistema de preferencias sociales que desencadenan la cooperación.

La reflexión en torno a los resultados desplegados por la economía experimental conduce a sostener que la cooperación se efectiviza cuando la sociedad está fundada sobre una escala de valores que orienta las preferencias sociales hacia la conducta cooperativa, por un lado. En este caso, las normas sociales legitiman la cooperación. Por otro lado, para que la cooperación prospere, debe fundarse en la reciprocidad: el procedimiento subyacente de la cooperación, que guarda la calidad tanto de norma moral internalizada, como de patrón de intercambio social y donde las relaciones entre los actores son simétricas. Con respecto a la aparente dicotomía entre el interés egoísta y el interés colectivo que motivan la conducta cooperativista, se puede notar que la realización del interés individual se hace posible solamente cuando este coincide con el interés social, por más que lo social esté conformado por un determinado colectivo. La honestidad en las intenciones personales de los cooperantes conduce al bien colectivo, mientras que las conductas desertoras reciben una sanción social.

Los insumos generados desde la economía experimental permiten visualizar a la cooperación más allá de una acción coordinada entre individuos para lograr un fin que no es posible alcanzar mediante esfuerzos aislados. La cooperación toma forma de una estructura social que guarda relación con el sistema axiológico de la sociedad, que se manifiesta a través de las preferencias sociales y es fundada en la reciprocidad, un concepto multimodal que describe formas de relacionamiento entre los sujetos en sus interacciones, siendo éste, al mismo tiempo, un patrón moral adaptado por los individuos y la sociedad.

Entonces, la visualización de la cooperación como una acción coordinada entre los individuos para conseguir el mismo fin se convierte en un concepto integrante, pero de un nivel jerárquico inferior de la estructura social de la cooperación. Si la cooperación, entendida como una actividad común, se descompone en dos dimensiones, donde la primera describe el ámbito de la cooperación en sus facetas política, económica y social; y la segunda hace referencia a la naturaleza de la cooperación: libre y forzada (ver Figura 1).

Finalmente, los hallazgos de la economía experimental arrojan una nueva luz sobre la distribución del producto de cooperación a partir de la aceptación de que el procedimiento subyacente de la cooperación es la reciprocidad. El razonamiento parte de que la reciprocidad es una forma simétrica de integración social básica. En términos de Polanyi (2007), el patrón de reciprocidad «[...] denota movimientos entre puntos correlativos de agrupaciones simétricas» (p. 94). Polanyi demuestra que la reciprocidad se establece en relaciones específicas limitadas en el espacio, en el tiempo, o de alguna otra forma, que implican algún tipo de mutualidad, como en

el caso de los ejemplos citados por Polanyi (2007), de «carácter militar, vocacional, religioso o social» (p. 96). La reciprocidad, como una forma de integración social, tiene la capacidad de subordinar otros métodos, tales como la redistribución y el intercambio. Desde esta perspectiva, la reciprocidad puede lograrse cuando se comparte la carga laboral de acuerdo a reglas concretas de redistribución, por lo que las relaciones derivadas de la distribución del trabajo, como es el caso de la producción y de la gestión, siguen siendo simétricas, y no relaciones de clases como lo sostiene Bajoit (2014). En tanto que existe correlación entre la cooperación y la reciprocidad, hecho que se desprende de las demostraciones realizadas dentro de la economía experimental, lo planteado por Polanyi puede ser extrapolado a la cooperación, llegando a la conclusión que las condiciones para que la cooperación florezca pueden ser definidas por los cooperantes mismos y dentro de estos acuerdos una distribución simétrica del *plustrabajo* generado.

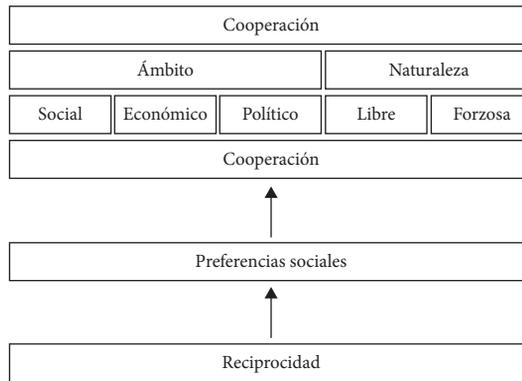
El reconocimiento de la reciprocidad como proceso subyacente de la cooperación también esclarece lo anunciado desde la plataforma neocontractualista. La cooperación instituye la respuesta acordada que censura la fuerza y el fraude, donde la reciprocidad presenta un mecanismo que controla el acto de explotación en la interacción cooperativa. En relación a lo planteado por Marx, quien atribuye la desigualdad en la repartición del producto generado mediante la cooperación al sistema capitalista, esto guarda relación con los vínculos asimétricos que están instaurados en el proceso productivo capitalista. Por lo tanto se puede pensar que la reciprocidad es un proceso subyacente de la cooperación libre, mientras que la cooperación forzosa responde a otro tipo de motivaciones. Lo que, en otras palabras, implica que la cooperación libre parece ser plausible a partir de las relaciones simétricas entre los actores.

CONCLUSIONES

A pesar de que el término de cooperación se utiliza con frecuencia para caracterizar a las organizaciones clasificadas dentro de la ESS, el análisis del fenómeno de la cooperación puede ser encontrado en desarrollos provenientes de las diferentes plataformas cognitivas, tales como marxismo, sociología, neocontractualismo, economía experimental. Claramente se puede notar la similitud de las diferentes perspectivas teóricas en cuanto a la definición de la cooperación como acción social que se emprende con un cierto objetivo, que no puede ser logrado mediante la intervención aislada del individuo. Tal acción puede ser desarrollada en el ámbito social, económico o político, donde los individuos involucrados comparten espacio-tiempo, con una planificación y dirección de las actividades. Ya que la cooperación puede darse en cualquier ámbito o dentro de colectivos diversos, el uso del término como la característica distintiva de la ESS carece de sentido.

Los tres enfoques teóricos citados hacen hincapié en el hecho que la cooperación encierra un derivado, y es la distribución de este producto lo que hace la diferencia entre las distintas formas organizacionales, lo que sugiere que la ESS debe diferenciarse por la forma de la distribución del excedente de la cooperación, específicamente por una distribución simétrica del *plustrabajo* generado, que se logra cuando la cooperación encierra el proceso de reciprocidad. La distribución simétrica del excedente de cooperación y la reciprocidad, entendida como una forma simétrica de integración social básica, pueden ser elementos heurísticos para la caracterización de los actores integrantes de la ESS.

Figura 1. Cooperación como estructura social



Fuente: Elaboración propia.

La otra conclusión hallada se refiere a la relación entre cooperación y reciprocidad. Los insumos que aporta el campo de la economía experimental generan elementos para la comprensión de las condiciones de emergencia, desarrollo y sostenimiento de la cooperación. La cooperación surge como el resultado de la conducta adaptativa de los individuos, en tanto que las estrategias de cooperación demostraron ser más efectivas en comparación con las estrategias de deserción. Sin embargo, el desarrollo y sostenimiento de la cooperación se vuelve posible con la práctica de la reciprocidad en su calidad, tanto de norma moral internalizada, como de un patrón de intercambio social. Es decir, la reciprocidad es el proceso subyacente a la cooperación. Por lo tanto, son nociones correlacionadas, que no se encuentran en el mismo plano analítico, ya que la cooperación en su forma libre implica la relación simétrica entre los integrantes del acto cooperativo.

Y por último, a pesar de que la cooperación no puede ser considerada como una característica distintiva de la ESS, esta no deja de ser uno de los rasgos que se manifiestan en las prácticas solidarias de ESS. Considerando que la cooperación no se limita a la acción aislada de los individuos para conseguir un determinado fin, sino representa la estructura social sustentada por las preferencias individuales y colectivas, el fortalecimiento de estos como una norma moral internalizada se convierte en la base objetiva para que la cooperación se torne el *modus operandi* en la sociedad. Por ende, el fortalecimiento de las preferencias sociales hacia la cooperación debe ser visto como uno de los elementos para la instauración y sostenibilidad de la ESS. En otras palabras, «otras relaciones sociales de producción» (Coraggio, 2009, p. 118) se vuelven plausibles cuando la cooperación se vuelve la estructura social dominante.

NOTAS

1 Al respecto, entre otros, se puede consultar Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito, Ecuador: Abya-Yala; Coraggio, J. L. (2016). *La economía social y solidaria*

(ESS): niveles de alcance de sus actores. El papel de las universidades. En C. Puig (Coord.), *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas* (pp. 15-40). Madrid, España: Lankopi, S. A.; Laville, J. L. (2004). El marco conceptual de la economía solidaria. En J. L. Laville (Comp.), *Economía social y solidaria. Una visión europea* (pp. 207-229). Buenos Aires, Argentina: Altamira; Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 56, 9-24.

2 En el Ecuador, rige el marco normativo que ofrece la definición de la economía social como popular y solidaria.

3 Al respecto se puede consultar Gauthier, D. (1986). ¿Por qué contractualismo? *Doxa, cuadernos de filosofía del derecho*, 6, 19-38; Rawls, J. (1993). *Teoría de la justicia*. Madrid, España: Fondo de Cultura Económica de España; Arráez, M. A. (2010, abril). El contractualismo contemporáneo como fundamento de la ética empresarial. Ponencia presentada en el XLVII Congreso de Filosofía Joven, Murcia, España.

4 Al respecto se puede consultar Smith, V. (2005). ¿Qué es la economía experimental? *Revista Apuntes del CENES*, enero-junio, 7-16.

5 La estrategia ganadora en dos rondas de juego efectuadas por Axelrod, fue *toma y daca*, que contaba con tres características básicas, que aseguraban la robustez de su éxito: «amable», «punitiva» y «clemente». «Amable» porque se comienza cooperando y se deja a cooperar solo si el otro lo hace primero, «punitiva» porque castigaba enseguida al jugador que dejaba de cooperar y «clemente» porque volvía a reciprocarse, si el desertor volvía a cooperación.

6 Una estrategia recíproca puede ser de *toma y daca*. Cooperar en la primera jugada y posteriormente hacer lo mismo que el otro jugador en la jugada anterior. Su capacidad de represalia sirve para disuadir al otro jugador de persistir en la defección, cuando prueba a usarla. Al mismo tiempo, es una estrategia indulgente, ya que ayuda a restaurar la mutua cooperación. Su claridad hace fácilmente reconocible su forma de conducta.

REFERENCIAS

- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Bajoit, G. (2014). Relaciones de clases y modos de producción: teoría y análisis. *Cultura y representaciones sociales*, 17, 9-53.
- Bowles, S. (2006). *Microeconomics: Behavior, institutions and evolution*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2001). ¿Ha pasado de moda la igualdad? El Homo reciprocans y el futuro de las políticas igualitarias. En R. Gargarella y F. Ovejero (Comp.), *Razones para el socialismo* (pp. 171-194). México DF, México: Paidós.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2011). *A cooperative species: Human reciprocity and its evolution*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Chaves, R. (1999). La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 33, 115-139.
- Coraggio, J. L. (2009). Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina. En J. L. Coraggio (Org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (pp. 109-169). Buenos Aires, Argentina: CICCUS.
- Da Ros, G. (2007). El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectivas. *Revista de Economía pública, social y cooperativa*, 57, 249-284.
- Dennett, D. (2004). *La Evolución de la Libertad*. Barcelona, España: Paidós.

- Frank, R. (1988). *Passion within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York, USA: W. W. Norton & Company.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago, USA: University of Chicago Press.
- Gauthier, D. (1994). *La moral por acuerdo*. Barcelona, España: Gedisa.
- Registro Oficial (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero*. Quito, Ecuador: Imprenta Nacional.
- Martínez, R. (2005). Aproximación a las ideas básicas de LA MORAL POR ACUERDO de David Gauthier desde una perspectiva crítica. *Eidos*, 3, 36-57.
- Marx, C. (1999). *El Capital. Crítica de la economía política*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 56, 9-24.
- Ostrom, E. y Ahn, T. K. (2003). Una perspectiva del capital social desde las Ciencias Sociales: Capital social y acción colectiva. *Revista mexicana de Sociología*, 65(1), 155-233.
- Panchanathan, K. and Boyd, B. (2003). A tale of two defectors: the importance of standing for evolution of indirect reciprocity. *Journal of Theoretical Biology*, 224, 115-126.
- Pescuma, M. (1921). Algunos datos sobre la cooperación libre. *Revista de Ciencias Económicas*, 92, 93, 94, 184-218. Recuperado de https://books.google.com.ec/books?id=gvc4AQAAMAAJ&pg=PA186&lpq=PA186&dq=obra+de+maffeo+pantaleoni+sobre+cooperativas&source=bl&ots=-CHn89qLmS&sig=lbpeov_x9xmPpMJctQ_070or8qQ&hl=es&sa=X#v=onepage&q=obra%20de%20maffeo%20pantaleoni%20sobre%20cooperativas&f=false.
- Polanyi, K. (2007). *La gran transformación: Crítica del liberalismo económico*. Madrid, España: Quipu.
- Trivers, R. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.



CRUZANDO OS CAMINHOS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA E DO FEMINISMO:
PASSOS PARA UMA CONVERGÊNCIA NECESSÁRIA

ISABELLE HILLENKAMP¹, ISABELLE GUÉRIN², CHRISTINE VERSCHUUR³

IRD-CESSMA, associada ao PPGS-UFSCar¹, IRD-CESSMA², IHEID³

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017

Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMO Esse artigo pretende contribuir para o diálogo entre a economia solidária (ES) e os estudos feministas através da identificação das principais categorias e escalas utilizadas na análise da ES, por um lado, e nos estudos feministas sobre as organizações de mulheres e suas práticas econômicas, sociais e políticas, por outro lado. Este diálogo chama a atenção para a forma em que as relações de produção e de reprodução social se articulam dentro da ES e mostra como as práticas de ES renovam o econômico e o político, entendidos aqui como categorias tanto de ação quanto de análise.

PALABRAS CLAVE Economía solidaria, feminismo.

ABSTRACT This article aims to contribute to the dialogue between the solidarity economy (SE) and feminist studies by identifying the main categories and scales used in SE analysis, on the one hand, and in feminist studies on women's organizations and their economic, social and political practices, on the other hand. This dialogue draws attention to the way in which the relations of production and social reproduction are articulated within SE and shows how SE practices renew the economic and the political, understood here as both categories of action and thought.

KEYWORDS Solidarity economy, feminism.

JEL CODES R13, J16.

INTRODUÇÃO

As mulheres são majoritárias em várias iniciativas de economia solidária, tanto em países do hemisfério norte quanto do sul.¹ Seja em grupos de produção artesanal, agrícola, de troca local, de finanças solidárias, em associações comunitárias, no trabalho em cooperativas ou em sociedades mutualistas, as mulheres estão geralmente sobre-representadas. Isso indica que a economia solidária é —como qualquer economia— atravessada pelas relações de gênero, e levanta questões fundamentais como: poderiam as mulheres encontrarem na economia solidária um

Artículo no original. Adaptado de Hillenkamp, I., Guérin, I. y Verschuur, C. (2014). *Economie solidaire et théories féministes: pistes pour une convergence nécessaire*. *Revista de Economia Solidária*, 7, 5-43.

caminho para a emancipação? Ou seria a solidariedade entre mulheres, muitas vezes subalternas, reprodutora de mecanismos da sua própria exploração?

Surpreendentemente, os estudos sobre a economia solidária (ES) até o momento, se interessaram muito pouco por questões de gênero e teorias feministas. É certo que existe uma dificuldade em se referir a estes estudos no geral, tanto eles estão enraizados em contextos específicos e são atravessados por influências diversas. No entanto, fora algumas exceções, a maior parte dessas análises não incorporam a categoria de gênero. Na melhor das hipóteses, os atores-atrizes e pesquisadores-as desse campo se limitam em afirmar que as diferenças entre os sexos devem ser levadas em conta e que a igualdade de gênero é um objetivo da economia solidária. Nos países onde a cooperação para o desenvolvimento tem um papel importante, as abordagens dominantes de «gênero e desenvolvimento» acabaram fortalecendo a visão simplista de que a economia solidária funcionava necessariamente a favor das mulheres.

Paralelamente, a economia feminista denuncia há muito tempo o viés masculino das ciências econômicas, questionando os seus modelos, métodos e valores subjacentes; revisitando suas categorias de análise, sobretudo a ausência do trabalho reprodutivo; ressaltando a multiplicidade de motivações que subjazem a ação; e considerando que tanto o gênero e a raça, enquanto construções sociais, quanto as relações sociais de gênero, classe e raça se inscrevem nas relações econômicas (Castro-Gomez e Grosfoguel, 2007). Os/as sociólogos/as e antropólogos/as feministas também estudaram no âmbito local diversas organizações de mulheres e suas práticas econômicas, sociais e políticas. Contudo, as categorias de análise feminista são raramente interligadas com aquelas da economia solidária. Esse artigo afirma que de um lado a economia solidária e de outro a economia, a sociologia e a antropologia feministas seguiram caminhos diferentes ao desenvolverem-se, limitando assim as possibilidades para uma reflexão transversal. Esses marcos estão longe de serem opostos e, as abordagens se sobrepõem no estudo das mesmas práticas. Entretanto, essas em geral não dialogam e acabam não produzindo uma reflexão articulada ao redor de categorias compartilhadas.

Esse artigo tem como objetivo contribuir para a emergência desse tipo de reflexão através da identificação das principais categorias e escalas utilizadas na análise da economia solidária (parte 1) e nos estudos feministas sobre as organizações de mulheres e suas práticas econômicas, sociais e políticas (parte 2). Sobre esta base, indicamos caminhos para uma reflexão transversal (parte 3). É importante ressaltar a amplitude desses dois campos: o da economia solidária e o das teorias feministas. No presente artigo, tratamos de ressaltar os debates centrais e seus pontos de convergência e de divergência, e não de dar conta das nuances e variações introduzidas pelos(as) múltiplos(as) atores/atrizes de cada um dos campos.

DEBATES CENTRAIS NA ECONOMIA SOLIDÁRIA E POSSÍVEL APROXIMAÇÃO COM O FEMINISMO

O VALOR DO LOCAL COMO POSTURA EPISTEMOLÓGICA

Se a economia solidária é fruto de influências tão diversas quanto o cristianismo social, a teologia da libertação, o socialismo utópico e ainda a crítica do sistema-mundo capitalista, um

dos seus fundamentos principais é o enraizamento local da ação e da observação. Contestando as relações de produção capitalista, ao mesmo tempo em que se distanciam das teses do socialismo centralizador, os/as atores/atrizes da economia solidária têm o nível local como escala indispensável, ainda que não única, para consolidar as iniciativas na sociedade civil. Na Europa e na América do século passado, os projetos socialistas associativos de Pierre Leroux, Charles Fourier ou Robert Owen apoiaram a organização de produtores em grupos autônomos livremente federados. A renovação da economia solidária na Europa e na América do Norte nos anos 1970 acontece graças ao envolvimento dos(as) cidadãos(ãs) que reconstruíram um vínculo social concreto através de iniciativas, como por exemplo, os serviços de proximidade, os sistemas de troca, a autoprodução ou as cantinas coletivas (Eme e Laville, 2006). Na América Latina o «Fator C» —cooperação, comunidade, colaboração— foi reconhecido como o fundamento da economia de solidariedade (Razeto, 1997) e a economia popular, que se baseia na utilização pelos grupos populares da sua própria força de trabalho e dos recursos disponíveis localmente para satisfazer suas necessidades materiais e imateriais (Sarria, Icaza e Tiriba, 2006), é considerada como um terreno fértil para a economia solidária.

Convém clarificar que se a economia solidária é enraizada no nível local, ela não visa um localismo, concebido como uma muralha contra agressões exteriores, como aquelas causadas pela mundialização neoliberal. Se os atores da economia solidária criticam essa mundialização, eles geralmente situam suas práticas dentro de um projeto de formas alternativas de conexão e interdependência, e não em uma utópica desconexão com o mundo. Nessa perspectiva, o significado das práticas locais na economia solidária deve ser analisado de maneira sistemática, considerando o lugar dessas práticas na interação com a economia capitalista e a pública (Coraggio, 2010) e a capacidade da economia solidária em estabelecer as bases de novas relações sociais, tanto no plano material quanto no plano subjetivo (Quijano, 2008).

Tanto as experiências quanto as perspectivas teóricas são diversas e se tornaram, sem dúvida, mais complexas desde a mundialização dos anos 1980. A verdade é que tanto para os atores, quanto para os pesquisadores, a escala local continua indispensável para diferenciar a organização solidária e suas relações de produção, de uma empresa capitalista. Essa diferenciação é feita na economia solidária através das formas singulares e muitas vezes inovadoras de organização do trabalho, de posse dos meios de produção e de tomada de decisões. Mais do que um enfoque estreito no local enquanto nível de ação, o resultado é uma postura epistemológica que reconhece o valor do local e privilegia essa escala de observação para apontar a especificidade de práticas que são ignoradas na análise da escala macroeconômica, dominante nas diversas correntes das ciências econômicas.

Uma vez que essa postura rechaça o determinismo, mas leva em consideração a diversidade da economia real (Gibson-Graham, 2005) e as identidades, valores e lógicas dos atores, ela tem a possibilidade de se deparar com as práticas solidárias, onde as mulheres representam a maioria, e entender as suas lógicas. No entanto, a prioridade dada à contestação do capitalismo na economia solidária conduziu, até agora, à uma análise dessas práticas sob o ângulo do estabelecimento de novas relações de produção, sem incluir a reflexão sobre a maneira como as relações de gênero estão nelas articuladas. As interseções entre as categorias de gênero, classe, raça e/ou etnia, destacadas nos estudos feministas, continua sendo pouco

integrada nesse campo de análise.

PRINCÍPIOS DE UMA ECONOMIA PLURAL

A vontade de construir relações de produção não capitalistas, colocou a questão da conceitualização e das modalidades de realização de uma economia plural no centro das reflexões sobre a economia solidária. Quais condições permitem o desenvolvimento das práticas solidárias em um meio ambiente institucional dominado pelos princípios de mercado, pela lógica da acumulação capitalista, pela contradição entre capital e trabalho e pela ideologia do *homo oeconomicus*? Precisamente, quais são os princípios da economia solidária, como eles podem se articular aos princípios dominantes das instituições de regulação macroeconômicas e qual é a capacidade instituinte da economia solidária?

Os trabalhos de Marcel Mauss, especialmente o *Ensaio sobre o Dom* (Mauss, 1968 [1923]) que contesta as leis supostamente naturais do utilitarismo, e os trabalhos de Karl Polanyi, especialmente *A Grande Transformação* (Polanyi, 1983 [1944]), que aponta para a singularidade histórica e o caráter utópico de um mercado autorregulado, foram considerados as bases de uma teoria sobre a economia plural (Laville, 2013). Na sequência de Mauss, a lógica do dom e do contra-dom e de sua tríplice obrigação de dar, devolver e receber foi considerada como um fundamento da economia solidária. O enfoque dado à obrigação possibilitou superar as aporias que resultam da assimilação da solidariedade a uma lógica de interesse dissimulado ou de desinteresse. Todavia, a visão do dom, sobretudo quando limitada a uma esfera de práticas isolada do princípio de mercado, não permite considerar o entrelaçamento entre os princípios de ação e as instituições na economia solidária, e acaba conduzindo também à aporias (Wanderley, 2013).

Atualmente, a visão de uma economia plural fundada de maneira sincrônica nos quatro princípios de integração econômica identificados por Polanyi (1983, [1944], cap. 4), ou seja, a reciprocidade, a redistribuição, a autossuficiência² e o mercado, torna-se cada vez mais importante em diversos trabalhos sobre a economia solidária. As nuances existem conforme os princípios são entendidos como modalidades de mobilização de recursos (Lemaitre, 2013), como modos de organização econômica associados a diferentes modelos institucionais — respectivamente a simetria, a centralidade, a autarquia e o mercado (Vázquez, 2013)—, ou ainda como princípios de interdependência entre os quais a reciprocidade, que se funda sobre diferentes tipos de complementaridade instituídos, caracteriza a economia solidária (Servet, 2013). Apesar dessas nuances, esse enquadramento é considerado como adequado em diversos trabalhos para abordar a questão central da articulação entre as práticas solidárias fundadas em um princípio de reciprocidade, o princípio de mercado associado ou não à lógica capitalista, a redistribuição assegurada pelo Estado ou por instâncias públicas ou privadas em diferentes níveis e o princípio de autossuficiência, predominante, sobretudo nas unidades domésticas da economia popular (Coraggio, 1998; Hillenkamp, 2013).

Este enquadramento da economia «substantiva» e «plural» de Karl Polanyi revela e legitima de fato diferentes formas de produção e de circulação de bens e serviços, sejam elas monetárias e mercantis ou não (Degavre e Lemaitre, 2008). Isso permite levar em consideração outras lógicas e racionalidades fundadas na relação com o outro e não só na racionalidade chamada

«econômica», ou seja, o engodo do lucro (Benería, 1998). É portanto compatível com a análise feminista da economia uma vez que a presença simultânea desses quatro princípios não é considerada apenas uma característica exclusiva das economias «primitivas», mas sim reconhecida nos sistemas atuais de produção, intercâmbio, financiamento e consumo (Lucas Dos Santos, 2016); e uma vez que o encastramento dos mercados contemporâneos num «substrato ético» (Fraser, 2013) da sociedade, que pode ser opressivo, é reconhecido e questionado (*ibid.*, Waller e Jennings, 1991).

Esses caminhos foram raramente explorados pela análise da economia solidária que se mantém focalizada na caracterização de seus princípios, nas tensões entre eles e nas condições de institucionalização de uma economia plural (Hillenkamp e Laville, 2013). Ademais, a distinção entre mercantil e não mercantil é raramente colocada em paralelo com a distinção, relacionada mas diferente, entre produção e reprodução, que é central nas abordagens feministas (Guérin, Hersent e Fraisse, 2011).

TRANSFORMAÇÃO SOCIAL: UMA CONCEPÇÃO RADICAL, GRADUAL E PLURAL

A crítica da modernidade capitalista combinada à importância da escala local, conduz a uma concepção da transformação social em tensão, que é ao mesmo tempo radical e gradual. A crítica das consequências, principalmente sociais e ambientais, da racionalidade e dos modos de acumulação capitalistas, leva à proposição de uma modernidade democrática que contesta radicalmente a modernidade capitalista e sua base materialista. Assim, o horizonte da economia solidária pode ser descrito como uma inversão de valores, como as cartas e declarações testemunham, que requer novas concepções da riqueza. Esse horizonte estabelece uma distância com certas correntes feministas e se aproxima com outras, em particular o feminismo marxista, que analisa as condições materiais da dominação patriarcal, os mecanismos de reprodução das desigualdades e as relações sociais que sustentam a prosperidade capitalista. Enquanto algumas correntes consideram a emancipação pautada no assalariamento ou ao menos nas atividades remuneradas, outras procuram que fosse revalorizado o trabalho invisível das mulheres excluídas, repensando assim a questão teórica do valor.

Se a visão da transformação social na economia solidária é radical por sua crítica ao capitalismo e pelos valores, modelos e instituições democráticas aos quais ela aspira, ela não deixa de ser gradual na medida que presta atenção à escala local e à pluralidade de princípios econômicos. Certamente, em relação a esse ponto, diferenças consideráveis existem, principalmente sobre considerar a pluralidade em termos de complementaridade e de hibridação de recursos —como nas teorias do terceiro setor—, ou em termos de conflitualidade que invocam uma transformação material e subjetiva das relações sociais —como na teoria da colonialidade do poder (Quijano, 2008; Aguinaga, 2014)—. Mas em geral, as abordagens da economia solidária compartilham da crença sobre o potencial de transformação social e de emancipação das alternativas plurais ao capitalismo, em oposição à alternativa do socialismo centralizado (Sousa Santos e Rodriguez, 2013).

Essa postura é, contudo, indissociável de uma apreciação crítica sobre a viabilidade dessas alternativas, e deve ser combinada a um olhar sobre as mudanças possíveis que não se limitem ao que existe de fato. Por um lado, é verdade que as iniciativas da economia solidária são

frequentemente emergentes e frágeis, *a fortiori* as iniciativas de mulheres que se formam em contextos hostis. Elas geralmente não têm a transformação social como objetivo inicial, mas esse objetivo pode aparecer durante processos de ação coletiva que colocam as relações sociais de gênero em perspectiva (Verschuur, 2012; Saussey, 2014). A análise da economia solidária deve levar em conta essa fragilidade das iniciativas, bem como não negligenciar o quanto essas trajetórias podem ser caóticas e desencorajadoras. Por outro lado, a análise —e a ação— na economia solidária demanda uma postura *utópica*, no sentido de uma exploração das potencialidades que visam «a superação dos limites sociais e econômicos impostos na realidade» (Cattani, 2006, p. 653). A armadilha do «fundamentalismo da alternativa», que conduz à «rejeitar proposições que, nascidas dentro do capitalismo, abrem mesmo assim o caminho a uma orientação não capitalista e criam enclaves de solidariedade dentro do sistema» (Sousa Santos e Rodriguez, 2013, p. 133) só pode ser evitada pela «hermenêutica da emergência» que substitui a hermenêutica do ceticismo (*ibid.*).

Essa postura gradual converge com algumas posições feministas, principalmente as do feminismo popular e do *local feminism* —feminismo local—, que enfatizam a capacidade de ação das organizações de mulheres nos seus territórios de vida, sem necessariamente ter como objetivo principal acabar com o sistema patriarcal ou capitalista. As zonas negligenciadas pela modernização, especialmente o «conjunto disparate de práticas e registros econômicos que estão ao mesmo tempo dentro e fora do mercado» (Degavre, 2011, p. 78), nas quais as mulheres estão inseridas, ocupam nessa postura um lugar central. Essas posições contêm as sementes de uma aproximação entre a economia solidária e os movimentos populares de mulheres dos países do Sul. é essencial observar a sua capacidade de se concretizar nas experiências e de se perpetuar para produzir uma transformação das relações de produção e de gênero.

O OLHAR DOS ESTUDOS FEMINISTAS SOBRE AS ORGANIZAÇÕES DE MULHERES E SUAS PRÁTICAS ECONÔMICAS, SOCIAIS E POLÍTICAS

A complexidade e a riqueza tanto do pensamento feminista, quanto das experiências das mulheres —diversas, de acordo com as articulações de classe, raça, casta, etc.— foram durante muito tempo desconhecidas, sobretudo nos estudos econômicos. As práticas e reflexões sobre as organizações de mulheres, frequentemente invisíveis ou *consideradas* insignificantes e sem legitimidade acadêmica, alimentaram este pensamento feminista. Encontros, estudos, pesquisas e publicações sobre as lutas e manifestações diversas das organizações de mulheres e movimentos feministas ajudaram no reconhecimento e na compreensão da dimensão de gênero de suas práticas, de suas contribuições teóricas, bem como de seu lugar na história econômica.

ORGANIZAÇÕES DE MULHERES NA HISTÓRIA E NA CONSTRUÇÃO DO FEMINISMO

Louise Tilly e Joan Scott (1978) mostraram como as historiadoras das mulheres e do gênero mudaram a percepção das problemáticas sociais e a história social. As pesquisas de historiadoras sobre as operárias da indústria de calçados da Nova Inglaterra no século XIX, sobre as fabricantes de cigarros, sobre as operárias na tecelagem de tapetes, ou ainda na fiação de algodão nos países do Sul, revelaram quanto o papel das mulheres nos conflitos laborais ou mesmo

no processo de industrialização foi negligenciado. Estes estudos também permitiram a análise das diferenças entre as culturas masculinas e femininas de trabalho e as tensões entre o trabalho de operária e o trabalho doméstico. Os trabalhos das historiadoras feministas abriram o caminho para que se estude não somente a elite, mas também as pessoas e as mulheres comuns e as relações sociais de sexo. Esses trabalhos introduzem a categoria de gênero tal qual definiu Scott, focalizando-se no significado, no poder e no/na ator/atriz.

Pôde-se observar a formação de organizações de mulheres cientes das discriminações desde o século XIX, em diversas partes do mundo e em grupos de afiliações diversas. Que sejam grupos de mulheres escravas, operárias ou burguesas, socialistas, pacifistas ou migrantes, essas organizações lutaram pelos direitos das mulheres e contra as desigualdades de poder. Elas reivindicaram a igualdade entre mulheres e homens tanto no espaço público quanto no privado e desenvolveram redes e atividades múltiplas, não somente no campo político e social mas também no campo econômico.

As atividades das organizações de mulheres precederam o aparecimento da palavra feminismo, adotada em 1892, em Paris (Bard, 1999). No início, os movimentos feministas foram associados às lutas pelo direito ao voto das mulheres —na Europa, Estados Unidos, China etc.— e também aos movimentos pela paz, durante a Primeira Guerra Mundial. Tanto no Irã quanto na Índia, as associações pela emancipação das mulheres fundadas no começo do século XX e constituídas principalmente de mulheres da elite, reivindicaram o voto das mulheres e a promoção da educação das meninas, exigências que deveriam contribuir com as mudanças reivindicadas. As lutas das operárias, na França (Flora Tristan, 1979 [1838]), na Argentina (Voz de la Mujer, 1897) e em diversos outros países, desde o fim do século XIX, contribuíram com uma visão crítica sobre as relações desiguais com os homens, não somente os patrões, mas também os maridos. As questões prioritárias nas lutas das diferentes organizações ou movimentos foram diversas, de acordo com o pertencimento às diferentes categorias de classe, raça, etnia, os contextos, os países, os momentos históricos.

Nos anos 1960, o movimento das mulheres tomou consciência da opressão específica causada pelo trabalho gratuito e invisível por elas realizado. Os estudos feministas mostraram que as análises que se limitavam às relações de classe, não permitiam explicar a persistência da subordinação das mulheres (Delphy, 1970; León, 1980). Chistine Delphy, em sua teoria sobre o «trabalho doméstico» e o «modo de produção doméstico», colocou o problema da extração do trabalho gratuito das mulheres e a permanência da opressão das mulheres. O patriarcado, como um sistema autônomo de exploração e de dominação, é segundo a autora o «inimigo principal».

Nesse mesmo período, as organizações de mulheres afrodescendentes, migrantes, indígenas ou de castas consideradas inferiores impuseram suas análises, pois consideravam que os movimentos feministas ditos «hegemônicos» não levavam em conta seus pontos de vista, prioridades e condições específicas. Esses grupos desafiaram as representações «coloniais» «da» mulher: subjugada, impotente, relegada às tarefas domésticas, sem capacidade de se organizar e nem de tomar consciência das causas dos problemas que a afetam (Mohanty, 1988; Hill Collins, 2010). O *black feminism* —feminismo negro— nos Estados Unidos bem como, por exemplo, organizações de trabalhadoras domésticas no Brasil, exigiam mais consideração às condições e às lutas das mulheres negras.

A influência das organizações de mulheres foi determinante para o desenvolvimento dos estudos feministas, para a constituição de diversas instâncias nacionais e internacionais sobre este tema e para o avanço das legislações nacionais e convenções internacionais sobre os direitos das mulheres. As grandes conferências internacionais de mulheres e pela paz organizadas pelas Nações Unidas, juntamente com seus fóruns paralelos, reuniram milhares de organizações de mulheres, de movimentos e de universitárias feministas possibilitando a constituição de redes como a DAWN (*Development Alternatives with Women for a New Era*, Alternativas de Desenvolvimento com Mulheres para uma Nova Era), a WLUML (*Women Living Under Muslim Law*, Mulheres Vivendo Baixo Lei Muçulmana) ou a Marcha Mundial das Mulheres. Essas redes enfatizam tanto os direitos políticos, sociais e culturais quanto os econômicos. As associações e os grupos econômicos de mulheres de base defendiam a ideia do empoderamento, definido inicialmente como processos coletivos de questionamento das relações desiguais de poder e como a construção de práticas políticas e de espaços econômicos de defesa de direitos.

ORGANIZAÇÕES DE MULHERES: DO CAMPO «MULHERES/GÊNERO E DESENVOLVIMENTO»

À CRISE DA REPRODUÇÃO SOCIAL

Nas décadas após a Segunda Guerra Mundial, no âmbito do que foi chamado «desenvolvimento», foram criados programas de cooperação que visavam as mulheres em particular, levando à constituição de um campo de saberes sobre «mulheres/gênero e desenvolvimento».

Lembrar as diferentes fases que se sucederam ajuda a compreender a relativa fraqueza ou o enviesamento que existe hoje no estudo das dimensões de gênero das práticas econômicas e sociais das organizações de mulheres. Em um primeiro momento, a questão, relacionada às reivindicações dos movimentos feministas, era reconhecer o trabalho invisível feito pelas mulheres, principalmente aquele feito pelas mulheres camponesas no terceiro mundo (Boserup, 1970; León, 1980; Benería e Sem, 1981). Num segundo momento, os trabalhos se focalizaram nas transformações das relações sociais entre os sexos, associadas à nova divisão internacional do trabalho que vinha ligada à mundialização. Diversos estudos tratavam da integração das mulheres nas indústrias de transformação delocalizadas, da feminização do proletariado, da parte crescente das mulheres na economia informal das cidades e da feminização das migrações (Benería, 1982; Kabeer, 1995; Federici, 2002). A economia do cuidado foi analisada em relação à nova divisão internacional do trabalho (Verschuur e Reysoo, 2005). Em um terceiro momento, o foco foi nas identidades e nas lutas por direitos a nível doméstico, local ou global, no contexto da mundialização e da nova divisão internacional do trabalho (Mohanty, 1988; Federici, 2002; Viveros, 2002; Molyneux e Razavi, 2005). As perspectivas feministas decoloniais (Verschuur e Destremau, 2012), inspiradas pelos/as pesquisadores/as da América Latina, questionam não somente as dimensões simbólicas, construídas e culturais das relações de gênero, classe e raça, mas também suas dimensões econômicas e sociais.

Contudo, os programas de cooperação se interessaram de maneira instrumental pelas atividades econômicas das mulheres, consideradas como um recurso mal explorado. A partir da década de 80, os projetos de «geração de renda», às vezes individuais e às vezes coletivos, associados aos programas de ajuste estrutural que já implicavam um aumento do trabalho reprodutivo para as mulheres, resultaram numa sobrecarga geral de trabalho. Confrontados às

críticas sobre a exploração excessiva das mulheres e sobre o fracasso desses programas, as agências propuseram programas econômicos ditos de empoderamento das mulheres, inspirados nas propostas das organizações de mulheres. Porém, nem o conteúdo desses programas, nem o seu método correspondiam àquelas propostas iniciais. Por causa de seus princípios e valores subjacentes, do seu enfoque frequentemente individualista, do seu método *top-down* e da inexistência de análises sobre as relações de poder, todo potencial transformador das proposições das organizações de mulheres foi esvaziado nesses programas. Por outro lado, as discussões sobre o potencial de empoderamento ou de emancipação das mulheres devido à sua integração ao mercado de trabalho assalariado não foram objeto de um consenso entre as feministas (Kabeer, 1987, 1995). A ênfase desses programas era geralmente dada às atividades produtivas, sem considerar o trabalho reprodutivo.

A crise da reprodução social —crises econômicas, e o fato de o Estado não assumir as suas responsabilidades— aumentou consideravelmente as atividades das mulheres subalternas nessa área. Diversos projetos de assistência —planos sociais governamentais, projetos de cooperação— visaram especificamente as mulheres —consideradas como responsáveis pelo bem-estar da família— para que elas se encarreguem das tarefas de reprodução social. Assim, vimos florescer projetos de apoio à atividades coletivas nessa área, concebidos muitas vezes de maneira espontânea ou inscritos em planos sociais, como a alimentação —*comedores populares*, distribuição de cestas básicas—, a gestão do lixo, a movimentação das creches —*madres comunitárias*—, etc. Esses múltiplos projetos eram vistos como atividades da esfera reprodutiva, associados ao feminino e, de maneira geral, realizados por mulheres de condição subalterna, mal ou não remuneradas. Os movimentos feministas raramente se interessaram por esses projetos, às vezes até se opuseram a eles, considerando que fortaleciam a subordinação das mulheres, sua exploração e não permitiam a transformação das relações de gênero. Alguns, no entanto, tiveram um efeito transformador devido aos espaços econômicos, de negociação e de poder que indiretamente abriram. Porém, esse efeito foi frequentemente efêmero por conta dos efeitos negativos das políticas públicas ou da concorrência com outros atores econômicos situados em um lugar mais vantajoso do processo de globalização (Verschuur, 2012).

Apesar destas tendências, várias atividades econômicas de coletivos de mulheres também se ampliaram. Pode-se evocar exemplos como as iniciativas de construção popular no Brasil (Bisilliat, 1995, p. 175), as oficinas coletivas em Lima, no Peru (Ypeij, 2002), as práticas de *ton-tina* ou alguns Grupos de Interesse Económico na África (Guérin, 2003; Hainard e Verschuur, 2003), as iniciativas de grupos de autoajuda ou grupos afiliados à *SEWA* na Índia ou grupos de tecelagem no Sri Lanka (Postel e Schrijvers, 1980), as atividades de grupos de mulheres comerciantes na ferrovia Bamako-Dakar (Lambert, 1993) ou os grupos de comércio justo das mulheres indígenas na Bolívia (Charlier, 2011; Hillenkamp, 2012). Essas iniciativas coletivas colocaram a articulação entre trabalho produtivo e reprodutivo e as categorias de trabalho, valor e poder no centro da reflexão, inspirando assim o pensamento feminista.

DAS ORGANIZAÇÕES DE MULHERES À ECONOMIA SOLIDÁRIA

As organizações de mulheres e os movimentos feministas participaram de maneira ampla nas contestações das ordens ideológicas, políticas, econômicas, ambientais, sociais, familiares e

de gênero sobre as quais se apoia a mundialização do capitalismo. Elas contestaram o declínio das ações públicas nas políticas sociais, as degradações ambientais, a desvalorização do trabalho das mulheres, as desigualdades da nova divisão internacional do trabalho e o acesso aos espaços de poder. Elas também desenvolveram práticas econômicas que não são dissociadas do social e que merecem ser melhor analisadas tanto pelas/os economistas, antropólogas/os e sociólogas/os feministas, como pelas/os especialistas em economia solidária.

Se trata então de aprofundar e criar convergências, de aproximar os quadros conceituais e as categorias de análise dessas diferentes abordagens para avançar na análise das questões centrais em torno da organização da reprodução social no contexto da mundialização. Basear-se na análise dessas experiências pode contribuir para a formulação de modelos diferentes, para a constituição de relações sociais que não se fundamentam na exploração do trabalho de pessoas de gênero, classe ou raça de categorias subalternas. Que levam em consideração o nível local, mas também o global, o imediato e também o longo prazo. Em último caso, se trata de recolocar as questões sobre a organização da reprodução social e do poder no centro da análise.

ALGUMAS PISTAS DE INVESTIGAÇÃO PARA UMA REFLEXÃO TRANSVERSAL

Esse rápido levantamento do quadro analítico da economia solidária e dos estudos feministas nos sugere uma pista dupla para a investigação transversal.

A PRODUÇÃO E A REPRODUÇÃO NA ES

Diante da nova divisão internacional do trabalho, das políticas de austeridade e também da urgência ecológica, a questão da articulação entre *produção* e *reprodução* se mantém extremamente atual, ao mesmo tempo em que adquire formas inéditas. Como mencionamos no tópico precedente, a pesquisa feminista não cessa de denunciar a renovação das formas de exploração. Ao mesmo tempo, observam-se também iniciativas inovadoras que buscam compartilhar, revalorizar e também des-domesticar as atividades de reprodução —no sentido de tirá-las da esfera doméstica—. Essa «des-domesticação» pode tomar duas formas: a organização das atividades de reprodução de uma maneira original, ou a instauração de formas inéditas de produção e de relação ao trabalho —a economia plural mencionada na primeira parte— que facilitam igualmente as atividades de reprodução. Desta forma, essas atividades não se realizariam no âmbito das relações sociais de tipo doméstico, sem com isso realizarem-se no âmbito das relações sociais capitalistas. Assim, oferecem alternativas às duas armadilhas recorrentes da esfera reprodutiva: por um lado a gratuidade e por outro a mercantilização.

Geralmente, o tema da reprodução social não é suficientemente levado em conta nas discussões sobre as alternativas, que permanecem focalizadas na existência de uma esfera produtiva plural. No entanto, a reprodução social se encontra na essência das práticas alternativas e, por isso, merece um lugar central nestas discussões. Essa questão foi esboçada em um livro coletivo em francês (Guérin, Hersent e Fraisse, 2011), mas as contribuições das pesquisas feministas devem permitir um avanço maior. A seguinte lista, não exaustiva, de questões oferece algumas pistas para a reflexão e a análise.

- A definição de categorias é o primeiro grande desafio. Como abordar e definir a diversidade

de atividades que são geralmente consideradas como de reprodução, como o cuidado do outro, o cuidado com a natureza e o trabalho sexual? Os significados habituais incluem a reprodução biológica e econômica, a reprodução da força de trabalho e a reconstituição das relações e instituições sociais necessárias para a organização dos indivíduos (Meillassoux, 1975). Podemos adotar uma visão mais ampla, adotando, por exemplo, a noção da reprodução ampliada da vida (Coraggio, 1998; Degavre, 2011)?

- Ora essencializadas por sua contribuição ao vínculo social, ora denunciadas enquanto fontes de opressão e dominação, as atividades de reprodução devem ser pensadas em toda a sua complexidade: provavelmente mais do que em qualquer outra prática, elas combinam relações desiguais de poder, obrigação, mas também afeto e emoções positivas (Folbre, 1997). Essa combinação é resultado das construções sociais de gênero, que associam a feminilidade à doação de si. O gênero possibilita a compreensão da maneira como essa forma de exploração do trabalho se mantém, mas também nos permite ir além de uma análise unicamente material, incluindo a reflexão sobre outros valores e se abrindo a outros olhares e representações da riqueza. O estudo das práticas solidárias deve levar em consideração essa multiplicidade – e ambiguidade – da mesma forma que deve estar atento à maneira como essa multiplicidade se manifesta, em função das relações sociais no âmbito das quais se realizam essas práticas.
- Como, por outro lado, abordar e desenvolver as práticas cuja lógica essencial é a garantia dos meios de subsistência e que não se inscrevem na oposição entre produção e reprodução social oriunda no modo de produção capitalista? De que maneira e sob quais condições se pode superar essa oposição? A economia plural e/ou a reorganização da reprodução social podem ser vias possíveis? Os contextos em que a separação entre as esferas produtivas e reprodutivas têm sido limitadas podem favorecer superação e se tornarem fontes de inspiração para a ação e a reflexão sobre as alternativas? Quais são as relações de poder e como se reconstruem as relações de gênero nestes contextos?
- Na análise dos efeitos produzidos, como combinar a diversidade dos critérios de apreciação e das escalas de análise com suas eventuais contradições? Na microescala, como pensar os efeitos dessas iniciativas na vida cotidiana das mulheres e homens, seja em termos de reapropriação dos meios de produção e reprodução ou em termos de satisfação individual ou coletiva —ou inversamente, de privação e alienação—, e mais amplamente, de maneira a *fazer sentido* para as mulheres e os homens? Na macroescala, em que medida essas iniciativas contribuem para a contestação da ordem dominante ou, pelo contrário, perpetuam ou até reforçam os mecanismos estruturais da exploração e da hierarquia, seja do ponto de vista material das relações sociais ou do ponto de vista das identidades e subjetividades?

UMA RELAÇÃO MÚLTIPLA COM A POLÍTICA

Uma das particularidades das iniciativas de ES é a sua dimensão política. Porém, essa dimensão reveste formas diversas que são frequentemente invisíveis e desvalorizadas porque acontecem em níveis de ação pouco usuais e porque escapam das categorias de análise geralmente utilizadas. A ES e a pesquisa feminista convergem na ideia de levar em consideração essas diferentes formas de ação política, tanto em suas especificidades quanto em suas multiplicidades.

A ES focaliza na deliberação que acontece em espaços públicos em diferentes escalas. No

nível local, trata-se de «espaços públicos de proximidade» (Eme e Laville, 2006), cujo papel possibilita que as diferentes partes interessadas possam construir conjuntamente os bens e serviços propostos —sua natureza, seu preço, o público alvo, etc.—, criando assim uma alternativa à regulação pelo mercado que se baseia somente na solvabilidade dos utilizadores e consumidores. Além disso, esses espaços podem representar um papel fundamental na socialização, conscientização, aprendizagem e no questionamento das identidades das mulheres e homens.

Em seguida, esses espaços de proximidade se articulam com espaços de nível intermediário, onde, na interação com os poderes públicos, as demandas da ES são aglutinadas e regulamentadas, como ilustram bem as redes brasileiras de economia solidária (França Filho, 2006). O papel desses espaços consiste em institucionalizar as práticas, levá-las ao conhecimento do poder público, manifestar as possíveis necessidades não reconhecidas em uma escala maior, pesar na elaboração das políticas públicas ou de medidas legislativas e regulamentárias, ou ainda modificar as regras do jogo do mercado. Ao mesmo tempo, os processos de institucionalização comportam um risco real de instrumentalização e de distorção da ES pelos poderes públicos. Os espaços públicos não são isentos de fragilidades e maus funcionamentos. Eles são constituídos de atritos, tensões e compromissos permanentes entre interesses individuais e coletivos, entre práticas locais e estruturas estabelecidas. Eles também supõem a existência de intermediários, de interfaces e de guias —indivíduos e organizações— cujo papel é ao mesmo tempo complexo e ambíguo.

Já na pesquisa feminista, a ênfase é dada à diversidade de formas de engajamento —relacionada com as diferentes imbricações de gênero, classe, raça, etc.— e à diversidade de correntes de feminismo, marcando assim sua diferença com a definição clássica dos movimentos sociais. Da mesma maneira, a análise feminista recusou a oposição público/privado, afirmando que o pessoal é público, mostrando por exemplo como as questões de ordem doméstica levam as mulheres ao engajamento na luta política.

Nessa etapa da nossa reflexão, é necessário delinear duas formas —tipos ideais— de engajamento, das quais os seguintes exemplos são emblemáticos.

Por um lado, existem práticas econômicas alternativas que tentam, ao mesmo tempo, influenciar a política através do que poderíamos chamar de uma «reinvenção cultural da política»: essas iniciativas não visam necessariamente derrubar a ordem patriarcal, nem o sistema «capitalista», e se definem como «lugares onde sujeitos —homens e mulheres— constroem desde dentro, nesse território, soluções e esboços de novas relações entre homens e mulheres, sem esperar» (Verschuur, 2005, p. 52). Podemos citar o exemplo de grupos femininos que podemos encontrar em diversos países da África do Oeste sob o rótulo de Grupos de Interesse Econômico. Em suas atividades de artesanato, de produção ou de financiamento, esses grupos defendem uma maior consideração dos seus direitos pelas municipalidades ou mesmo pelo Estado central. Podemos citar também o caso das cooperativas de produção que lutam pelo reconhecimento do preço justo de seus produtos (Charlier, 2011) ou os casos das cantinas coletivas que reivindicam às autoridades públicas a utilidade social de suas atividades e a remuneração justa do trabalho das mulheres (Angulo, 2011).

Por outro lado, observamos práticas de reivindicação e de luta, muitas vezes radicais, que são acompanhadas pela oferta de serviços concretos. Essa articulação pode ser o resultado

de uma convicção profunda: a de que a mudança social supõe uma articulação permanente entre «luta e desenvolvimento» (Kabeer, 2011). Ou de uma perspectiva mais pragmática, onde a oferta de serviços cotidianos é *um fator determinante* para a própria existência das lutas, especialmente quando elas são radicais, percebendo a conflitualidade como um elemento constitutivo da democratização, e inscritas no longo prazo. A luta política só é possível quando articulada a práticas que garantam a sobrevivência cotidiana daquelas e daqueles que participam (Rauber, 2002). Observamos aqui o papel da reprodução social no engajamento político, uma questão que é claramente sub-explorada.

Podemos citar o exemplo das recentes insurreições sociais por falta de alimentos, que têm como característica específica a capacidade de articular revolta e experimentação. Nesses casos, a denúncia dos mecanismos de opressão e exploração acontece simultaneamente às ações concretas, que oferecem vantagens materiais aos participantes ao mesmo tempo em que permitem a construção de novos repertórios de ação e de solidariedade que são necessários nesses momentos de revolta (Guérin e Nobre, 2014). Outras formas de luta e de reivindicação têm a particularidade de se inscreverem a longo prazo e se articularem com formas de auto-organização: homens e mulheres devem inventar, reinventar e se apropriar dos modos populares de gestão das necessidades básicas, como a alimentação. O movimento dos *Piqueteros* na Argentina é emblemático dessa lógica. Nele combinam-se a ocupação do espaço público durante um longo período, especialmente através do bloqueio de ruas, e a administração das necessidades cotidianas das pessoas, através de cantinas populares, padarias, jardins, escolas maternas, grupos de prevenção da violência doméstica, etc. (Nobre e Freitas, 2011, p. 242).

A continuidade entre práticas econômicas, ações públicas e reivindicações políticas toma formas plurais que necessitam ser exploradas mais detalhadamente, tanto para poder documentar de maneira empírica o seu funcionamento cotidiano, quanto para renovar nossos parâmetros de análise da sua relação com o poder e a política. Duas questões são, nesse caso, essenciais. A primeira é relativa ao papel das mulheres, especialmente as subalternas, nessas iniciativas. A segunda trata da inclusão das reivindicações feministas nas agendas. Essa inclusão é diretamente relacionada à articulação, sempre complexa, entre essas reivindicações e as outras lutas e, por conseguinte, com as alianças possíveis. Redes de ES enquanto redes feministas, ao menos algumas delas, permanecem majoritariamente indiferentes à essas iniciativas locais, ou mesmo as desprezam (Hersent e Guérin, 2014). Renovar essas observações introduzindo novas categorias de análise aptas a reconhecer a capacidade de inovação é essencial. As pistas propostas aqui devem permitir, nós esperamos, avançar nessa direção.

NOTAS

1 Uma versão extensa deste texto foi publicada em francês baixo o título «économie solidaire et théories féministes: pistes pour une convergence nécessaire», na Revista de Economia Solidária, Ponta Delgada, n.º 7, p. 5-43, outubro de 2014. A presente versão em português se apoia na tradução inicial realizada por Nathalia Capellini a pedido da Sempreviva Organização Feminista (sof, São Paulo, Brasil). A revisão final foi realizada por Lais Meneguello Bressan. Agradecemos a ambas pela colaboração.

2 *Householding* no texto original em inglês, traduzido em português como «domesticidade». Preferimos aqui o termo de autossuficiência que explica o fundamento desse princípio, inspirado na distinção de

Aristóteles entre produção para o uso e produção para o ganho (Hillenkamp, 2013).
3 N. T.: mães crecheiras

REFERÊNCIAS

- Aguinaga, M. (2014). La Economía Solidaria en Ecuador entre la colonialidad del poder y el Buen Vivir desde una mirada feminista crítica. *Revista de Economía Solidária*, 7, 116-149.
- Angulo, N. (2011). Cantines populaires: sécurité alimentaire et exercice de la citoyenneté au Pérou. Dans I. Guérin, M. Hersent y L. Fraisse (Orgs.) *Femmes, économie et développement: De la résistance à la justice sociale* (pp. 221-236). Paris, France: IRD éditions, Erès.
- Bard, C. (1999). *Un siècle d'anti-féminisme*. Paris, France: Fayard.
- Beneria, L. and Sen, G. (1981). Accumulation, Reproduction, and women's role in economic development: Boserup revisited. *Signs: Journal of women in culture and society*, 7(2), 279-298.
- Beneria, L. (1982). *Women and development. the sexual division of labor in rural societies*. New York, USA: Praeger.
- Beneria, L. (1998). Karl Polanyi, la construcción del mercado global y la «diferencia» de género. *Mientras tanto*, 71, 81-101.
- Bisilliat, J. (1995). *La construction populaire au Brésil: une expérience à Sao Paulo*. Paris, France: Karthala.
- Boserup, E. (1993 [1970]). *Mujer y el desarrollo económico*. Madrid, España: Minerva Ediciones.
- Castro-Gomez, S. y Grosfoguel, R. (2007). *El giro decolonial. Reflexiones para una diversidad epistémica más allá del capitalismo global*. Bogotá, Colombia: IESCO, Siglo del Hombre Editores.
- Cattani, A. D. (2006). Utopie. Dans J.-L. Laville, A. D. Cattani (Org.), *Dictionnaire de l'autre économie* (pp. 652-661). Paris, France: Gallimard.
- Charlier, S. (2011). *Empoderamiento des femmes par l'économie populaire solidaire: participation et visibilité des femmes en Bolivie*. Dans I. Guérin, M. Hersent et L. Fraisse (Coords.), *Femmes, économie et développement: De la résistance à la justice sociale* (pp. 155-184). Paris, France: IRD éditions, Erès.
- Coraggio, J. L. (1998). El trabajo desde la perspectiva de la Economía Popular. En *Economía Popular Urbana: una nueva perspectiva para el desarrollo local*. Buenos Aires, Argentina: Instituto del Conurbano-UNGS.
- Coraggio, J. L. (2010). La economía social y solidaria como estrategia de desarrollo en el contexto de la integración regional latinoamericana. *Revista de Economía Solidária*, 2, 12-23.
- Degavre, F. (2011). La pensée «femmes et développement». Critique des fondements et pistes pour reconstruire un point de vue féministe croisé Nord/Sud. Dans I. Guérin, M. Hersent et L. Fraisse (Coords.), *Femmes, économie et développement: De la résistance à la justice sociale* (pp. 63-84). Paris, France: IRD éditions, Erès.
- Degavre, F. et Lemaître, A. (2008). Approches substantives de l'économie : des outils pour l'étude des organisations d'économie sociale. *Interventions économiques*, 38, 1-16.
- Delphy, C. (1970). L'ennemi principal. *Partisans*, n.º spécial «Libération des femmes», (s. d.).
- Destremau, B. et Verschuur, C. (Dir.). (janvier-mars, 2012). Féminismes décoloniaux, genre et développement. *Revue Tiers Monde*, 209, (s. d.).
- Eme, B. et Laville, J.-L. (2006). Économie solidaire (2). Dans J.-L. Laville, A. D. Cattani (Orgs.), *Dictionnaire de l'autre économie* (pp. 303-312). Paris, France: Gallimard.
- Federici, S. (2002). Reproduction et lutte féministe dans la nouvelle distribution internationale du travail. Dans C. Verschuur et F. Reysso (Dir.), *Genre, mondialisation et pauvreté. Cahiers genre et*

- développement* (pp. 45-73). Paris, France: L'Harmattan.
- Ferber, M. and Nelson, J. (1993). *Beyond economic man: feminist theory and economics*. Chicago, USA: The University of Chicago Press.
- Folbre, N. (1997). *De la différence des sexes en économie politique*, Paris, France: Ed. Des femmes.
- França Filho, G. (2006). Políticas públicas de economia solidária no Brasil: características, desafios e vocação. Em G. C. França Filho, J.-L. Laville, J.-P. Magnen e A. Medeiros (Coords.), *Ação Pública e economia solidária – uma perspectiva internacional* (pp. 259-267). Salvador, Brasil: EDUFRGS/EDUFBA.
- Fraser, N. (2013). Marchandisation, protection sociale, émancipation: vers une conception néo-polanyenne de la crise capitaliste. Dans I. Hillenkamp et J.-L. Laville (Orgs.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (pp. 39-63). Toulouse, France: IRD éditions, Erès.
- Gibson-Graham, J. K. (2005). Surplus Possibilities: Postdevelopment and Community Economies. *Singapore Journal of Tropical Geography*, 26(1), 4-26.
- Guérin, I. (2003). *Femmes et économie solidaire*. Paris, France: La Découverte.
- Guérin, I. et Nobre, M. (2015). L'économie solidaire revisitée à la lumière du genre: outil de changement social ou reproduction de la subordination féminine? Dans Ch. Verschuur, I. Guérin, H. Guetat-Bernard (Orgs.), *Sous le développement, le genre?* Marseille, France. IRD éditions, Erès.
- Guérin, I. Hersent, M. et Fraisse L. (Dirs.) (2011). *Femmes, économie et développement. De la résistance à la justice sociale*. Paris, France: IRD éditions, Erès.
- Hainard, F. and Verschuur, C. (august, 2003). Gender relations and grass-roots urban movements. *International Social Science Review*, 177, 473-488.
- Hersent, M. et Guérin, I. (2014). Une approche internationale des initiatives des femmes dans l'ESS. *Revista de Economia Solidária*, 7, 45-62.
- Hill Collins, P. (2010). La construction sociale de la pensée féministe. Dans C. Verschuur (Coord.), *Genre, postcolonialisme et diversité des mouvements de femmes. Cahiers genre et développement*. Paris, France: L'Harmattan.
- Hillenkamp, I. (2012). Economía solidaria y transformación social: pluralidad y tensiones. En B. Marañón-Pimentel (Org.), *Solidaridad económica y potencialidades de transformación en América Latina: una perspectiva descolonial* (231-258). Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Hillenkamp, I. (2013). Le principe de *householding* aujourd'hui. Discussion théorique et approche empirique par l'économie populaire. Dans I. Hillenkamp et J.-L. Laville (Orgs.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (pp. 215-239). Toulouse, France: IRD éditions, Erès.
- Hillenkamp, I. et Laville, J.-L. (Coord.) (2013). *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi*. Toulouse, France: IRD éditions, Erès.
- Kabeer, N. (1987). *Reversed realities: Gender hierarchies in development thoughts*. London, UK: Verso.
- Kabeer, N. (2011). Emploi informel, initiatives syndicales et genre. Dans I. Hillenkamp et J.-L. Laville (Orgs.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (pp. 255-288). Toulouse, France: IRD éditions, Erès.
- Kabeer, N. (September, 1995). Necessary, sufficient or irrelevant? Women, wages and intra-household power relations in urban Bangladesh. *Institute of Development Studies. Working Paper*, 25, (s. d.).
- Kergoat, D. (2001). Le rapport social de sexe. De la reproduction des rapports sociaux à leur subversion. *Actuel-Marx*, 30, 85-100.
- Lambert, A. Les commerçantes maliennes du chemin de fer Dakar-Bamako. Dans G. Emmanuel et P.

- Labazée (Orgs.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains* (pp. 37-70). Paris, France: Karthala-ORSTOM.
- Laville, J.-L. (2010). *Politique de l'association*. Paris, France: Seuil.
- Laville, J.-L. (2013). Avec Polanyi et Mauss. Vers une théorie de la démocratie et de l'économie plurielles. Dans I. Hillenkamp et J.-L. Laville (Orgs.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (pp. 271-300). Toulouse, France: IRD éditions, Erès.
- Lemaître, A. (2013). 'Popular cooperatives' and local development in South-East Brazil: Towards socio-economic pluralism. In I. Hillenkamp, F. Lapeyre and A. Lemaître (Dirs.), *Securing livelihoods. Informal economy practices and institutions* (pp. 25-46). Oxford, UK: Oxford University Press.
- León, M. (1980). *Mujer y capitalismo agrario*. Bogotá, Colombia: ACEP.
- Lucas Dos Santos, L. (maio, 2016). *Polanyi through the lens of Epistemologies of the South and Postcolonial Feminist Economics: different glances at the concept of disembeddedness*. Documento apresentado em 2.^{do} EMES-Polanyi International Seminar. Paris, France.
- Mauss, M. (1968 [1923]). Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. *Sociologie et anthropologie*, (s. d.), 143-279.
- Mohanty, Ch. T. (1988). Under Western Eyes: Feminist Scholarship and Colonial Discourses. *Feminist Review*, 30, 61- 88.
- Molyneux, M. (1997). Prefácio a *La Voz de la Mujer. Periódico comunista-anárquico [1896-1897]*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes.
- Molyneux, M. and Razavi, Sh. (2005). Beijing plus ten: an ambivalent record on gender justice. *Development and Change*, 36(6), 983-1010.
- Nelson, J. (2012). Poisoning the well, or how economy theory damages moral imagination. In M. George and M. Deirdre (Coords.), *Handbook on Professional Economic Ethics*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Nobre, M. et Freitas, Y. (2011). Possibilités et limites de la construction de l'égalité de genre dans l'économie solidaire. Dans I. Guérin et al., (*op. cit.*) (pp. 237-254).
- Polanyi, K. (1983 [1944]). *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris, France: Gallimard.
- Postel-Coster, E. and Schrijvers, J. (Eds.) (1980). *A Woman's mind is longer than a kitchen spoon. Report on women in Sri Lanka. Research project women and development*. (s. d.).
- Quijano, A. (2008). «Solidaridad» y capitalismo colonial/moderno. *Otra Economía*, 2, 12-16.
- Rauber, I. (2002). Mujeres piqueteras: el caso de Argentina. En F. Reysoo (Coord.), *Economie Mondialisée et Identités de Genre*. Genève, Suisse: UNESCO.
- Razavi, Sh. (2012). World development report 2012: Gender equality and development. An opportunity both welcome and missed. *Development and Change*, 43, 423-437.
- Razeto, L. (1997). *Factor «C»*. Barquisimeto, Argentina: (s. d.).
- Sarria Icaza, A. et Tiriba, M. L. (2006). Économie populaire. Dans J.-L. Laville, A. D. Cattani (Orgs.), *Dictionnaire de l'autre économie* (pp. 258-268). Paris, France: Gallimard.
- Saussey, M. (2014). Women's collective action, solidarity and gender in Burkina Faso. *Revista de Economía Solidária*, 7, 101-115
- Servet, J. M. (2013). Le principe de réciprocité aujourd'hui. Un concept pour comprendre et construire l'économie solidaire. Dans I. Hillenkamp et J.-L. Laville (Orgs.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (pp. 187-213). Toulouse, France: IRD éditions, Erès.

- Sousa Santos, B. de, et Rodríguez Garavito, C. (2013). Alternatives économiques: les nouveaux chemins de la contestation. Dans I. Hillenkamp et J.-L. Laville (Orgs.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (pp. 127-147). Toulouse, France: IRD éditions, Erès.
- Tilly, L. et Scott, J. W. (2002, [1978]). *Les femmes, le travail et la famille*. Paris, France: Payot et Rivages.
- Tristán, F. (1979, [1838]). *Les pérégrinations d'une paria*. Paris, France: Maspero.
- Vázquez, G. (2013). Self-managed work, social protection, and community development: The case of the UST Cooperative (Argentina). In I. Hillenkamp, F. Lapeyre and A. Lemaître (Dirs.), *Securing livelihoods. Informal economy practices and institutions* (pp. 64-7). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Verschuur, Ch. (2005). Mouvements de base, genre et justice sociale, réinvention culturelle du politique. Dans F. Hainard et Ch. Verschuur, *Mouvements de quartier et environnements urbains. La prise de pouvoir des femmes dans les pays du Sud et de l'Est* (pp. 49-83). Paris, France: Karthala.
- Verschuur, Ch. (2012). Racommodages de la pauvreté ou engagements féministes dans les quartiers populaires de San Cayetano et Gamboa en Amérique latine. *Autrepart*, 61, 175-190.
- Verschuur, Ch. (2013). Reproduction sociale et *care* comme échange économique-affectif. L'articulation des rapports sociaux dans l'économie domestique et globalisée. Dans Ch. Verschuur et Ch. Catarino (Dirs.) *Genre, migrations et globalisation de la reproduction sociale. Cahiers Genre et Développement* (pp. 23-39). Genève-Paris: L'Harmattan.
- Verschuur, Ch. (Dir.) (2000). *Quel genre d'homme? Construction sociale de la masculinité, relations de genre et développement*. Actes des colloques de L'IUED. Commission nationale suisse pour L'UNESCO-DDC-IUED, Genève-Berne. (s. d.).
- Viveros, M. (2002). *De quebradores y cumplidores. Sobre hombres, masculinidades y relaciones de género en Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Waller, W. and Jennings, A. (1991). A feminist institutionalist reconsideration of Karl Polanyi. *Journal of Economic Issues*, (25)2, 485-497.
- Wanderley, F. (2013). *El concepto de pluralidad económica: una lectura desde Bolivia*. Ponencia presentada en el XXIX Congreso Latinoamericano de Sociología. Santiago de Chile, Chile.
- Ypeij, A. (2002). Ateliers collectifs: une alternative pour les femmes dans les quartiers pauvres de Lima. Dans C. Verschuur et F. Reysoo (Coords), *Genre, mondialisation et pauvreté* (pp. 99-105). Paris, France: L'Harmattan.



CAPITALISMO, SOCIEDAD DE MERCADO Y SOLIDARIDAD.
UNA MIRADA CRÍTICA A LOS POSTULADOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

DIEGO BENÍTEZ

Flacso, Ecuador

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017
Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN Que el capitalismo, caracterizado por la economía de mercado, es un sistema que menoscaba los valores morales y la solidaridad, es una idea tomada como axioma por un grupo destacado de intelectuales identificados con la Economía Social y Solidaria. Este sería el punto de partida para proponer sistemas alternativos en los que la solidaridad vuelva a ser el centro de la actividad económica. Sin embargo, esta afirmación parece infundada. El presente documento aborda este debate desde una perspectiva crítica. Se propone que la Economía Social y Solidaria adopte la posibilidad de que en el capitalismo sí existe la solidaridad, exponiendo para ello argumentos tomados tanto de la sociología como de la economía.

PALABRAS CLAVE Capitalismo, sociedad de mercado, solidaridad, cooperación, acción colectiva.

ABSTRACT The idea that capitalism, characterized by the market economy, is a system that undermine moral values and solidarity is taken as axiomatic by a notable group of intellectuals identified with the Social and Solidarity Economy. This is a starting point for proposing alternative systems in which solidarity becomes again the center of the economic activity. However, this statement looks ungrounded. This article addresses this debate from a critical perspective. In this paper, I argue that Social and Solidarity Economy should accept the possibility that under capitalism solidarity does exist. I expose arguments both from sociology and economics.

KEYWORDS Capitalism, market society, solidarity, cooperation, collective action.

JEL CODES B1, B2, B3, B4, B5.

INTRODUCCIÓN

¿Es la solidaridad un valor contrario a la economía de mercado y al capitalismo? Algunos autores opinan que sí. De manera contemporánea, los autores identificados con la *otra economía* —la economía social, la economía solidaria, la economía popular y otros términos parecidos— sostienen que los términos «solidaridad» y «economía» han estado tradicionalmente disociados. «Las palabras economía y solidaridad, siendo habituales tanto en el lenguaje común como en el pensamiento culto, formaban parte de discursos separados» (Razeto, 1997, p. 3). Una de las razones que originaría esta separación sería la pretensión de posicionar a la Economía como

una «ciencia» que se ocupa de los hechos y no en valoraciones «morales o éticas» donde radicaría la solidaridad. De forma general, los autores que suscriben estas ideas (Laville, 2009) (Acosta, Martínez y Coraggio, 2011) (Voutto, 2003) han mantenido una especie de lucha de resistencia —en el campo de las ideas— ante el capitalismo, generador —según sus convicciones— de la pobreza, la desigualdad, las injusticias, la exclusión y otros males sociales que afectan dramáticamente a las poblaciones, principalmente, de los países no desarrollados.

No obstante, durante la lucha, ha sido evidente —más para algunos que para otros— que el asistencialismo del Estado no es la solución, lo que conlleva a la necesidad de «volver a encastrar la solidaridad en la sociedad» (Laville, 2009, p. 11). Detrás de esta afirmación, está la idea de que en la economía tradicional «la solidaridad era una forma de intercambio económico» (Laville, 2009, p. 11), y que el desarrollo del capitalismo, expresado tanto en el mercado como en el Estado, ha ido dejando a la solidaridad como una expresión marginal, de poco interés en las economías modernas. La solidaridad prevalecería no solo en la economía tradicional, sino también en la que se realiza entre pobres. Argumentos como el siguiente son comunes entre los autores de *la otra economía*:

La economía popular en sus varias manifestaciones y formas contiene importantes elementos de solidaridad que es importante reconocer y destacar. Hay solidaridad en ella, en primer lugar, porque la cultura de los grupos sociales más pobres es naturalmente más solidaria que la de los grupos sociales de mayores ingresos. La experiencia de la pobreza, de la necesidad experimentada como urgencia cotidiana de asegurar la subsistencia, lleva a muchos a vivenciar la importancia de compartir lo poco que se tiene, de formar comunidades y grupos de ayuda mutua y de recíproca protección. El mundo popular, puesto a hacer economía, la hace «a su modo», con sus valores, con sus modos de pensar, de sentir, de relacionarse y de actuar. (Razeto, 1997, p. 16)

Sin embargo, la afirmación de que en la economía tradicional —o generalizando la expresión a *economías no capitalistas* o *no mercantiles*, incluyendo la *economía de la pobreza*— la solidaridad es un valor que sobresale de alguna manera diferente que en las economías capitalistas o de mercado, parece infundada. El presente artículo tiene por finalidad argumentar a favor de que en el capitalismo y en la economía de mercado sí puede surgir la solidaridad. Se propone que la Economía Social y Solidaria (ESS) adopte la posibilidad de que en el capitalismo sí existe la solidaridad, exponiendo para ello, argumentos tomados tanto de la sociología como de la economía.

Para lograr este propósito, antes es necesario hacer dos aclaraciones. Primero, definir el objeto de esta crítica, es decir, la ESS. Segundo, definir a qué refiere en este artículo con capitalismo, *economía de mercado* y *solidaridad*. Una vez aclarados estos puntos se procede a hacer una breve revisión histórica de los argumentos a favor y en contra de que el capitalismo y la economía de mercado promueven el egoísmo o deterioran valores morales superiores y la solidaridad. Luego, se exponen argumentos contemporáneos, tomados tanto de la economía como de la sociología, a favor de que en el capitalismo y la economía de mercado sí puede surgir la solidaridad y que parece infundada la idea de que en las sociedades tradicionales, no mercantiles o no capitalistas, la solidaridad es un valor que sobresale de forma diferente que en las economías capitalistas modernas caracterizadas por una gran penetración del mercado. Finalmente se ofrece una conclusión.

ACLARACIONES PRELIMINARES

Para este ensayo, se define como ESS al conjunto de ideas que buscan convencer sobre la necesidad de cambiar la forma de hacer economía, aglutinadas en diferentes denominaciones como *economía solidaria*, *economía popular*, *economía social*, *economía de la solidaridad*, *otra economía*, entre otras. Autores como Guerra (2014) le otorgan la categoría de escuela de pensamiento latinoamericana, en virtud de que un número importante de universidades del continente han instaurado cátedras alrededor de la ESS, y de que se han creado redes académicas, como *Unitrabalho* en Brasil —integrada por más de ochenta universidades—. En el campo de las acciones, muchas organizaciones sociales, sindicatos y cooperativas han adherido a los postulados de la ESS; los cuales incluso han sido integrados en las constituciones políticas de países como Venezuela, Bolivia y Ecuador. A estas ideas se les atribuye antecedentes doctrinales y teóricos europeos, principalmente agrupados en el socialismo utópico, el movimiento cooperativo, el movimiento del solidarismo, el personalismo comunitario, la economía humana de Leuret, entre otras doctrinas (Guerra, 2014). Aunque las ideas alrededor de la ESS son muy variadas, y provienen de diferentes escuelas de pensamiento, pueden identificarse una serie de autores emblemáticos entre los que destacan Luis Razeto (1984), José Luis Coraggio (2008), Paul Singer (2012) y Luis Inácio Gaiger (2007), todos estos latinoamericanos, aunque sus ideas también están asociadas a autores europeos como Jean-Louis Laville (2009).

Reduciendo al mínimo a la ESS, aun corriendo el riesgo de simplificarla en extremo, puede expresarse que sus ideas coinciden en el estudio y la búsqueda de un modo de producción alternativo a los modos capitalista y estatista predominantes en la sociedad de mercado, lo cual abarcaría el plano de la producción (Singer, 2007), de la distribución —mediante relaciones económicas que permitirían una mayor integración social como las donaciones, reciprocidad, «comensalidad» y cooperación—, y del consumo —consumo comunitario, autoconsumo, simplicidad y austeridad, que llevaría incluso a una valoración mucho mayor de los problemas ecológicos— (Guerra, 2014).

De acuerdo a Singer (2007), el modo de producción «solidario» sería una especie de híbrido entre el capitalismo y la pequeña producción de mercancías. Con el primero, compartiría la característica de que la utilización y alcance de los medios de producción rebasan el ámbito de quienes los poseen —principio de socialización de los medios de producción—, mientras que con el segundo compartiría el principio de la unidad entre posesión y utilización de los medios de producción y distribución (Singer, 2007, p. 61).¹ Esto sugiere una forma alternativa de organizar la producción —y la distribución, e incluso el consumo, según autores como Guerra—, alrededor de unidades que ya no serían las empresas, sino las cooperativas —y también otras formas de asociación como las redes de comercio justo, mutualistas, y otras—, que tendrían ciertas características fundamentales que las diferenciarían de las unidades de producción capitalista.²

Hacer una tipología de las unidades productivas de la ESS requeriría de un trabajo muy minucioso y, por ende, extenso, que escapa al alcance de este trabajo. Esto en virtud de que las fronteras, en el ámbito de las prácticas, entre las «unidades solidarias» y las empresas capitalistas convencionales pueden ser muy tenues en varios aspectos. Para ilustrar este punto, basta con constatar, a manera de ejemplo, tres tipos de hechos —aunque si se quisiera agotar

el tema, podrían enumerarse algunos más—: i) a menudo —casi siempre— las cooperativas también contratan mano de obra asalariada, con lo cual los cooperados entran a operar como capitalistas, tendiendo que enfrentar el mismo tipo de conflictos que ocurren entre empresas y trabajadores; ii) algunas cooperativas de ahorro, cuando crecen, tienen estructuras organizativas muy similares a las de los bancos pequeños; y iii) algunos autores de la ESS, como Singer, consideran que es posible que empresas capitalistas convencionales sean consideradas sociales: «Yo creo que cualquier empresa democrática, igualitaria y autogestionaria —cooperativa o no— ya es socialista. Es una experiencia socialista, aunque sea puntual [...]» (Singer, 2000).

Evitando entrar en los detalles acerca de las unidades de producción solidarias, es preciso destacar que se les atribuye ciertas bondades que las diferenciarían de forma radical de las unidades de producción capitalista. Guerra (2014), destaca de Razeto algunas de ellas: i) la posibilidad de cooperar en el trabajo, lo cual acrecienta la eficiencia de la fuerza laboral, ii) el uso compartido de conocimientos e informaciones que da lugar a un importante elemento de creatividad social, iii) la adopción colectiva de decisiones, iv) una mejor integración de los distintos componentes funcionales de la empresa —que reducen los conflictos y los costos derivados—, v) la satisfacción de necesidades de convivencia y participación —beneficios no monetarios—, y vi) desarrollo personal de los sujetos involucrados, entre otros.

La forma en que las unidades solidarias lograrían tan buenos resultados, en comparación con sus contrapartes capitalistas, sería que las primeras rescatarían ciertos valores de solidaridad y de colectivismo que las segundas habrían olvidado por su inmersión en la lógica individualista que le impone la sociedad de mercado y el capitalismo. Precisamente, éste es el objeto de la crítica del presente artículo, pues el supuesto tomado como axioma de que la economía de mercado y el capitalismo corroen la solidaridad y los valores morales, no parece tener sustento; así como tampoco la afirmación de que, en las sociedades tradicionales, precapitalistas o populares, la solidaridad sea un valor que sobresale de manera especial respecto a las sociedades modernas de mercado o capitalistas.

Esto da pie a la segunda aclaración necesaria respecto a qué se entiende, en el marco de este artículo, por capitalismo y sociedad de mercado, y por qué se lo usa aquí como términos sinónimos o intercambiables. Algunos autores de la ESS coinciden en señalar que el capitalismo es un modo de producción en el cual «los medios de producción y de distribución, así como el trabajo, se vuelven mercancías apropiadas de forma privada» (Singer, 2007, p. 60). Está caracterizado por una alta concentración de los medios de producción en pocas manos, mientras que la «mayoría se limita a la posesión de su capacidad individual de trabajo». Otros autores —por fuera de la ESS—, como Martínez González-Tablas (2000), proveen definiciones bastante más complejas, caracterizándolo «como un entramado de procesos y relaciones que, a partir de unos componentes característicos y una lógica específica, desembocan, periodo tras periodo, en un determinado producto social» (Martínez González-Tablas, 2000, p. 68).

No se pretende profundizar en la explicación que hace Martínez González-Tablas acerca del sistema económico capitalista (SEC), pero sí destacar su posición expresa de que no debe confundírsele con la «pura y aséptica economía de mercado».³ La razón es que, desde su análisis, la economía de mercado es solo una parte del SEC, que también está conformado por lógicas de funcionamiento, cambiantes en la historia, que le permiten su supervivencia. Esto

porque este autor procura explicar el proceso de globalización de manera integral desde la mirada de la Economía Política.

Para el presente trabajo, es indistinto el uso de uno y otro término porque los autores de la ESS, cuando consideran que el capitalismo menoscaba la solidaridad, no hacen diferencia alguna con la sociedad de mercado, destacando solo la destrucción de lo colectivo, en beneficio del individualismo. Si señalaran alguna diferencia, en el sentido argumentado por Martínez González-Tablas, tampoco habría alguna repercusión en el análisis aquí planteado porque la sociedad de mercado sería una parte integral del SEC, con lo cual, le aportaría sus deficiencias y vicios. Es oportuno rescatar que la conceptualización que realiza Polanyi (1992) acerca de la sociedad de mercado es muy cercana a la utilizada por los autores de la ESS para definir el capitalismo, precisando que la economía de mercado, como subsistema del sistema social, solo puede existir bajo la presencia de un patrón institucional específico que permite la existencia de las llamadas «mercancías ficticias», para referirse a la mano de obra, la tierra y el dinero. Ésta es otra razón para considerar, en el marco de este artículo, como intercambiables estos dos términos.

Finalmente, es importante precisar que, para efectos de este artículo, la solidaridad tiene una acepción moral —es un valor moral o una norma de comportamiento ético— que induce a las personas a actuar en favor de los otros o de la colectividad —se puede generalizar a actuar gentilmente para los demás—, y se la define en contraposición al egoísmo, que motivaría a las personas a buscar su interés individual. Se considera que esta definición es abarcativa de las distintas interpretaciones y conceptualizaciones que pueden hacerse del término. De esta forma, cuando en lo posterior se habla de egoísmo o individualismo, se refiere del inverso de la solidaridad y viceversa.

En conclusión se está consciente de que el capitalismo es un modo de producción cuya definición puede dar espacio a mucho debate y análisis, pero este artículo se vale del hecho de que la caracterización de sociedad de mercado expuesta por Polanyi es muy similar a la de capitalismo usada por algunos de los autores de la ESS. Aún si no se acepta lo equiparable de los términos, el individualismo —o egoísmo, como definición inversa de la solidaridad— que caracterizaría a la sociedad de mercado, también afectaría a la sociedad capitalista.

BREVE HISTORIA DEL DEBATE

En los orígenes del capitalismo, la idea del comercio —o del mercado— como corruptor de los valores morales era el argumento de los sectores conservadores, quizás porque defendían sus privilegios. Éstos veían con desconfianza a los comerciantes y a la incipiente burguesía. Los mercaderes y los primeros industriales eran vistos como una amenaza a la hegemonía de las clases feudales, aristocráticas y religiosas. Las influencias externas ponían en peligro el sistema de creencias y símbolos que gobernaban a la sociedad. Posteriormente, Marx y Engels (2006) usarían argumentos similares para referirse a algunos efectos ocasionados por el desarrollo del capitalismo: «Dondequiera que ha conquistado el poder, la burguesía ha destruido las relaciones feudales, patriarcales idílicas. Las abigarradas ligaduras feudales que ataban al hombre a sus 'superiores naturales', las ha desgarrado sin piedad, para no dejar subsistir otro vínculo entre los hombres que el del frío interés, el cruel 'pago al contado' [...]» (Marx y Engels, 2006, p. 34).

En el marxismo, este tipo de argumentos sería utilizado para describir la forma en que el capitalismo colonizaría todos los espacios de la sociedad. Posteriormente, al ser ciega la «fuerza del mercado», el capitalismo tendría el ímpetu necesario para destruir no solo los valores morales de las sociedades tradicionales, pero también aquellos esenciales para su propio éxito y supervivencia. En parte, este es el origen de la metáfora que indica que el capitalismo lleva la «semilla de su propia destrucción».⁴ De esta forma, las ideas que sostienen que el capitalismo corroe valores morales como la solidaridad podrían tener su origen en el marxismo, aunque el tipo de argumentos utilizados sean similares a los que apelaban los conservadores en el siglo xvi contra de los mercaderes y la incipiente burguesía para defender sus privilegios.

Ya en el siglo xx, desde la Escuela de Fráncfort, autores como Max Horkheimer retoman el pesimismo acerca de los efectos que el desarrollo del sistema económico tiene sobre la moral. En su libro *Crítica de la razón instrumental* (Horkheimer, 2002), publicado por primera vez en 1948, el autor realiza una crítica radical y universal, es decir, total, a la Ilustración, a la Modernidad y a la civilización occidental. El autor ve en el desarrollo de la civilización —tanto del capitalismo como del comunismo de la época— una paradoja en la que, por un lado, existe un gran desarrollo tecnológico que le permite a la sociedad tener mejores medios para lograr sus fines y, por el otro, que esos fines sean contradictorios a la razón.⁵

Para los autores, en esta línea, la razón —razón objetiva, razón científica— representa la posibilidad de fijar objetivos superiores para la sociedad. Por su parte, el objeto de su crítica, la razón instrumental, que opera bajo la lógica del «dominio y la autoconservación», llevaría a las sociedades a situaciones «injustas» —como puede ser el caso de la pobreza o la desigualdad— o incluso catastróficas —como puede ser el caso de la guerra—.⁶ Bajo el argumento de Horkheimer, el éxito del sistema económico garantiza esas injusticias y promueve las catástrofes.⁷

Mediante su identificación de conocimiento y ciencia el positivismo limita la inteligencia a funciones que resultan necesarias para la organización de un material ya tallado de acuerdo con el molde de la cultura comercial, esa cultura que la inteligencia debería precisamente criticar. Tal limitación, convierte la inteligencia en medio al servicio del aparato de producción y no, ciertamente, en instancia llamada a dominarlo, como deseaban Hooks y sus amigos positivistas. (Horkheimer, 2002, p. 108)

De manera más contemporánea, Fred Hirsch (1976), en su influyente libro *Límites sociales del crecimiento*, desarrolla la noción del «agotamiento del legado moral» del capitalismo. Esta idea consiste en señalar que el mercado menoscaba los valores morales que son los fundamentos del sistema y que estaban presentes en los sistemas socioeconómicos precedentes, como es el caso del feudalismo. El autor lo expresa en los siguientes términos:

La moralidad social que ha servido como infraestructura del individualismo económico ha sido un legado del pasado precapitalista y preindustrial. Este legado ha disminuido con el tiempo y con el contacto corrosivo de los valores capitalistas activos, y de forma más general con el mayor anonimato y movilidad de la sociedad industrial. De esta forma, el sistema ha perdido el soporte externo que previamente le otorgaba el individuo. A medida que el comportamiento individual ha estado crecientemente dirigido a los intereses particulares, los hábitos e instintos

basados en actitudes y objetivos comunales se han perdido. El debilitamiento de los valores sociales tradicionales ha hecho que las economías predominantemente capitalistas sean más difíciles de manejar. (Hirsch, 1976, pp. 117-118)

El argumento de Hirsch es que en los sistemas capitalistas se pone mucho —¿demasiado?— énfasis en los intereses particulares, lo que dificulta la provisión de bienes colectivos y la cooperación, necesarios para el funcionamiento del sistema en sus etapas posteriores.

Pese a la predominancia del tipo de ideas expuestas, hay que destacar que, a lo largo de la historia, también ha habido argumentos contrarios a los señalados hasta aquí. Partiendo desde el siglo XVIII, parece ser que filósofos como Montesquieu, William Robertson, Condorcet o Thomas Paine, coincidían en señalar que las prácticas comerciales iban acompañadas por conductas «gentiles», menos violentas, más civilizadas. En su obra *Del espíritu de las leyes*, publicada originalmente en 1747, Montesquieu (1987) hace alusión a las bondades de las prácticas comerciales, en comparación con las prácticas de los reyes, la aristocracia o los déspotas. En diferentes partes de su libro pueden encontrarse expresiones relacionadas a la práctica del comercio como la que se cita a continuación:

Verdad es que cuando la democracia está fundada en el comercio, puede ocurrir que algunos particulares posean grandes riquezas sin que se corrompan las costumbres, porque el espíritu de comercio lleva consigo el de frugalidad, economía, moderación, trabajo, prudencia, tranquilidad, orden y regla. (Montesquieu, 1987, p. 37).

De forma similar, Thomas Paine (1951) en su obra *Los derechos del hombre*, publicada originalmente en 1792, afirma que el comercio «es un sistema pacífico que opera para hacer más cordial a la humanidad [...] volviendo útiles unos a otros, tanto a las Naciones como a los Individuos [...] La invención del comercio es el mayor aporte que se haya hecho a la civilización universal, no seguida ni de cerca por los principios morales» (Paine, 1951, p. 81).

No está claro cuáles habrían sido los mecanismos por los que el comercio habría tenido tan virtuosos efectos sobre la moral. La literatura del siglo XVIII no hace énfasis en esto, quizás porque a los ojos de los contemporáneos era obvio. Sin embargo, existe un manual del comerciante, *Traité général du commerce* de Samuel Ricard (1781), publicado primero en 1704, y reeditado posteriormente durante más de un siglo, que provee algunas pistas sobre dichos mecanismos. Aparentemente, los efectos virtuosos del comercio se darían por la necesidad que tendría el comerciante, si quiere ser exitoso, «de suprimir sus pasiones, físicas y morales, a favor del interés; cambiando el orgullo y la arrogancia por la flexibilidad y la vocación de servicio» (Ricard, 1781, p. 463).

Bastante tiempo después, bien avanzado el siglo XIX, Émile Durkheim abre la posibilidad de que en las sociedades capitalistas modernas surja un tipo de solidaridad distinta a la observada en las sociedades tradicionales. En su obra *La división del trabajo social*, el autor establece dos tipos de solidaridad; por un lado, está aquella basada en la semejanza y, por el otro, la basada en la complementariedad de virtudes diferentes (Durkheim, 1967).

Esta concepción, aparentemente contradictoria, habría tenido como antecedente algunos debates acerca de la amistad desde la época de los filósofos griegos. Aristóteles, por ejemplo, habría apuntado que «según unos, [la amistad] consiste en cierta semejanza y los que se

parecen se quieren [...] Pero, según otros, por el contrario, todos los que se parecen son alfareros los unos para los otros [...] Así, Eurípides dice que la tierra reseca ama la lluvia, y que el cielo cargado de lluvia se precipita con amoroso furor sobre la tierra. Heráclito pretende que no se une más que lo que se opone, que la más hermosa armonía nace de las diferencias, que la discordia es la ley de todo devenir» (Durkheim, 1967, p. 54).

La solidaridad que surge de la igualdad, denominada por él como la solidaridad mecánica, habría prevaído en las sociedades tradicionales. Por su parte, en las sociedades modernas, capitalistas, caracterizadas por una alta división del trabajo, predominaría el tipo de solidaridad que él denominó solidaridad orgánica, en alusión a los órganos de un organismo viviente. Entonces, según el argumento de Durkheim, no es que el capitalismo llegaría a destruir todo tipo de lazo social solidario, sino que —en cierto sentido— vendría a reemplazar un tipo de solidaridad por otro. Sin embargo, hay que señalar que para Durkheim la solidaridad orgánica no surge espontáneamente por la exposición de los individuos al capitalismo y al comercio. Para él, este tipo de solidaridad solo puede surgir en el seno de una sociedad preexistente, es decir, entre individuos donde previamente existen lazos morales. Incluso, advierte sobre las consecuencias contrarias en los casos en que esta condición no se cumple: «Si las relaciones que comienzan a establecerse en los periodos de tanteo no estuvieran sujetas a regla alguna, si ningún poder que moderara el conflicto de los intereses individuales, resultaría un caos donde no podría salir ningún orden nuevo» (Durkheim, 1967, p. 235).

Además, para que surja la solidaridad orgánica, los sujetos deben tener un «contacto bastante íntimo para poder accionar y reaccionar unos sobre otros [...]» (Durkheim, 1967, p. 222). En conjunto, las condiciones planteadas por Durkheim para que surja la solidaridad orgánica hacen suponer que el resultado de la división del trabajo respecto a la moral de la sociedad no es obligatoriamente virtuoso. Esto queda claro cuando el autor desarrolla el concepto de «anomia» para referirse al estado de ciertas sociedades donde sus individuos, por falta de normas, no cuentan con las condiciones básicas para cumplir sus metas. Sin embargo, es preciso rescatar que, aunque no sea suficiente, la división del trabajo —rasgo característico del capitalismo— sí constituye para Durkheim una condición necesaria para lograr estados morales superiores. El siguiente fragmento, tomado de uno de los últimos párrafos de su libro, es muy elocuente en este sentido:

Ahora bien sabemos que no pueden formarse sociedades más vastas sin que se desarrolle la división del trabajo [...] Por lo tanto, podemos formular la siguiente proposición: el ideal de la fraternidad humana solo puede realizarse en la medida en que progresa la división del trabajo. (Durkheim, 1967, p. 422)

De esta manera, queda claro que, desde la visión de Durkheim, el capitalismo, caracterizado por la inusualmente alta división del trabajo, es un sistema que puede conducir al ideal de la «fraternidad humana» o fraternidad entre todos los hombres. Por otro lado, es preciso destacar que, para el autor, la solidaridad adopta la forma de normas morales. En este sentido, la fraternidad entre todos los hombres podría interpretarse como un estado en el que las normas dominantes son aquellas que llaman a respetar las diferencias y que proveen valor a las personas en función de su individualidad. Si la sociedad avanza en este sentido, con valores

como el respeto a la libertad de pensamiento o la igualdad de género, que hace unas pocas décadas hubieran sido inconcebibles, entonces ¿cómo suponer que en esta sociedad se esté degradando la solidaridad?

Otro tipo de argumentos a favor de que la economía de mercado podría generar lazos de solidaridad surgieron a finales del siglo XIX. Contemporáneo a Durkheim, Georg Simmel señala que la competencia, propia de las economías modernas, es una institución que fomenta la empatía y que construye fuertes lazos sociales. Simmel, conocido principalmente por su obra *Filosofía del dinero* (Simmel, 2013), hace énfasis en la integración de las funciones de los diversos conflictos en las sociedades modernas. En este contexto, señala a la competencia como una institución que fomenta la empatía y que construye fuertes lazos sociales, desde luego que no entre los competidores, pero entre ellos y una importante tercera parte, muchas veces no tomada en cuenta: el cliente. Según esta visión, la empatía y la solidaridad surgen porque cada una de las partes en competencia trata de permanecer tan cerca de sus clientes como les sea posible. En palabras de Simmel, «La competencia logra lo que normalmente solo el amor puede hacer: adivinar los deseos más íntimos del otro, incluso antes de que el propio beneficiario se perciba de ellos [...] En otras palabras, [la competencia] es una red tejida por lazos que son consecuencia de enfocarse en la voluntad, los sentimientos y los pensamientos de los semejantes» (Simmel, 1955, p. 61).

Con esta breve revisión histórica se pretende dejar establecido que ha habido distintos tipos de argumentos, a favor y en contra, del carácter destructor que tendría el capitalismo y la sociedad de mercado sobre la solidaridad. Pese a que los primeros han sobresalido en el ámbito de las ciencias sociales, y específicamente entre los autores de la ESS, los segundos no son menos importantes. Es probable que algunos de los argumentos contemporáneos que endilgan a la sociedad de mercado y al capitalismo valores egoístas e individualistas tengan su origen en algunas de las ideas aquí expuestas —aunque no se ha pretendido ser exhaustivos en la revisión—, pero una construcción teórica más rigurosa por parte de la ESS, requeriría tomar en cuenta también los argumentos que han sostenido lo contrario. A continuación se realiza una breve exposición de argumentos contemporáneos a favor de que en el capitalismo y la economía de mercado sí puede surgir la solidaridad.

ARGUMENTOS CONTEMPORÁNEOS A FAVOR DE LA SOLIDARIDAD EN EL CAPITALISMO

En principio, se esperaría que entre los economistas que defienden el sistema capitalista frente a las críticas de izquierda, existan numerosos exponentes que argumenten a favor de la idea de que los diferentes actos de compra-venta fraguan todo tipo de lazos sociales de confianza, amistad, sociabilidad, que ayuden a mantener unida a la sociedad. Sin embargo, esta temática ha estado tradicionalmente al margen de la discusión en la disciplina. Hirschman (1982) encuentra la explicación a este fenómeno en tres razones principales. Primero, en su pretensión de emular el rigor y la precisión cuantitativa de las ciencias naturales, los economistas considerarían poco útil las «necesariamente imprecisas especulaciones acerca de los efectos de las transacciones económicas en la cohesión social». Segundo, los economistas formados en la tradición clásica verían los efectos destructivos del capitalismo como un costo de corto plazo,

necesario para obtener beneficios mayores en el largo plazo. Finalmente —la que el autor considera la más importante—, los economistas preferirían creer en el mercado ideal, con competencia perfecta, al que un gran número de compradores y vendedores, con información perfecta, y sin ningún contacto humano o social prolongado, acuden y en su interacción —sin regateos, negociaciones o acuerdos mutuos— logran la asignación más eficiente de recursos.⁸ Sin embargo, esta suerte de apatía por la temática estaría cambiando paulatinamente a juzgar por la evolución del debate en la disciplina en los últimos 20 o 30 años.

Desde hace algunas décadas, un número creciente de economistas viene adoptando la preocupación acerca de qué factores hacen posible la cooperación en la especie humana, tal es el caso Elinor Ostrom (2011), con sus célebres estudios acerca del gobierno de los bienes comunes, que le hicieron acreedora del premio Nobel de Economía en 2009. En gran medida, su obra es una respuesta a la idea muy difundida entre los economistas —particularmente en las décadas de los sesenta y setenta— de que la cooperación humana era imposible y, como consecuencia, los recursos comunes estaban destinados a desaparecer a causa de la sobreexplotación, situación teórica popularizada por Hardin (1968), con el nombre de «la tragedia de los comunes», quien en su artículo concluye: «Ahí está la tragedia. Cada hombre se encuentra atrapado en un sistema que lo compele a aumentar su ganado sin ningún límite, en un mundo que es limitado. La ruina es el destino hacia el cual todos los hombres se precipitan, persiguiendo cada uno su propio interés en una sociedad que cree en la libertad de los bienes comunes». (Hardin, 1968, p. 1244).

Sin embargo, a raíz de las contribuciones de Ostrom fue mayoritariamente aceptado en la disciplina que las personas sí son capaces de «mirar más allá de sus narices», de llegar a acuerdos y honrarlos, con el fin enfrentar amenazas mayores como el agotamiento de un recurso. Aunque estas constataciones no se contraponen con la agenda de la ESS, pues confirmarían que es posible la denominada tercera vía para gestionar los recursos, más allá del Estado y de la propiedad privada. No se hace relación aquí al capitalismo y a la economía de mercado como los causantes del egoísmo o promotores de la solidaridad.

En su lugar, para Ostrom lo importante es comprender por qué algunos sistemas autoorganizados sobreviven durante largas épocas mientras que otros colapsan apenas iniciados. Su conclusión es que no existe una regla específica, sino una serie de principios subyacentes, como la comunicación que debe haber entre las partes, la transparencia en la fijación y aplicación de sanciones, o la democracia que debe existir para que los acuerdos sean efectivos —algo con lo que los autores de la ESS probablemente estarían de acuerdo—. Estudios empíricos posteriores han encontrado que la imposición de reglas imperfectamente monitoreadas —como sucede en la realidad—, tenía un impacto negativo en el nivel de cooperación cuando se comparaba con la cooperación lograda mediante la discusión y el acuerdo endógeno (Cárdenas, Stranlund y Willis, 2000), (Cárdenas, 2000).

Desde las distintas acepciones del término, la cooperación solo es posible mediante la solidaridad.⁹ Es decir, distintos tipos de solidaridad deben existir entre personas que administran exitosamente bienes de propiedad común. Sin embargo, hay que señalar que la cooperación entre humanos no se limita a estos grupos. En realidad, la capacidad de cooperar a gran escala es una característica destacada de nuestra especie; y ha constituido un enigma para toda

una generación de científicos en diferentes disciplinas. La cooperación entre humanos ha sido considerada enigmática porque no puede explicarse mediante un simple mecanismo de selección genética; porque a diferencia de algunas especies de insectos como las hormigas, las abejas o las termitas, ésta se da entre individuos no emparentados. Por otro lado, otros modelos desarrollados, como el modelo de cooperación recíproca (Axelrod, 1985), solo podrían sustentar la cooperación entre grupos pequeños de personas entre quienes la probabilidad de volver a interactuar sea relativamente alta. Esto ha llevado a un grupo importante de economistas a considerar que la especie humana ha evolucionado para llegar a ser una «especie cooperativa» (Bowles y Gintis, 2011), con lo cual la idea de que las personas son solidarias ha pasado a ser dominante en la disciplina.¹⁰

Bowles y Gintis (2011) son dos autores representativos de un grupo significativo de economistas contemporáneos que suscriben la idea de que las personas son, por naturaleza, cooperativas. En una adaptación de la metodología neoclásica a este tipo de postulados, estos autores han incorporado las «preferencias sociales» a la función de utilidad de las personas, con lo cual puede establecerse que preferirían actuar con solidaridad, o por alguna motivación social, antes que con egoísmo, al menos hasta el punto en que esa acción no sea lo suficientemente costosa como para que la utilidad marginal que se pierde —por pagar el costo de ser solidario— supere a la utilidad marginal que le produce la misma acción. Esto implica que podría derivarse una suerte de «demanda de solidaridad».¹¹

Aun estando en desacuerdo con esta aproximación metodológica —hay que considerar que la idea de las preferencias sociales tiene feroces críticas incluso desde dentro del *mainstream*; a manera de ilustración puede consultarse a Binmore (2010)—, hay que reconocer que proporciona ciertas ventajas a la hora de evaluar empíricamente el comportamiento de las personas, al definir con precisión algunas de sus variaciones. Por ejemplo, la reciprocidad implica que tenemos ciertas preferencias por actuar bien con quienes han actuado bien con nosotros, y por actuar mal con quienes han actuado mal con nosotros (Rabin, 1993). El altruismo implica que tenemos cierta preferencia por favorecer a otro, aún a costa del beneficio propio, incluso si no hay posibilidad de interactuar repetidamente —es decir, descartando que sea reciprocidad—. El bienestar social (Andreoni y Miller, 2002) implica que tenemos cierta preferencia por mejorar el pago de la sociedad en su conjunto. En este caso, si tengo que sacrificar parte de mi pago para conseguir que la sociedad en conjunto obtenga un pago mayor, es probable que lo haga. El cumplimiento de las normas implica que tenemos cierta preferencia por actuar según las buenas costumbres, y éstas están definidas por las normas sociales. En este caso, si tengo que cumplir una norma, aun sacrificando cierto pago, es probable que lo haga. Por ejemplo, si tengo que mentir para obtener cierto pago es probable que prefiera renunciar al mismo antes que violar una regla de comportamiento (López-Pérez y Spiegelman, 2012). Finalmente, la equidad implica que tenemos cierta preferencia por minimizar las desigualdades entre nuestros pagos y los pagos de las otras personas. En este caso, estaríamos dispuestos a reducir los pagos de otra persona con tal de equipararlos con los nuestros (Fehr y Schmidt, 1999), (Bolton y Ockenfels, 2000).

Con este tipo de criterios, un grupo importante de economistas, bajo el paraguas de la economía del comportamiento, se han dedicado a observar el tipo de respuesta que tienen las

personas en situaciones controladas, definidas por la teoría de juegos, planteadas en un laboratorio, con el fin de caracterizar el comportamiento humano. Los diferentes estudios realizados con diferentes grupos de participantes alrededor del mundo han llegado a descartar que las decisiones de las personas estén motivadas únicamente por el egoísmo o la búsqueda de la maximización de las ganancias. Se ha demostrado que los criterios de justicia y de comportamiento decente respecto a los pares sociales son importantes, no solo para los humanos, sino también incluso para especies animales como los primates (Brosman, 2008); aunque en el caso de los humanos, la capacidad de cooperación sobresale de entre todas las demás.

A la luz de este tipo de argumentos, parece un hecho incuestionable que las personas cooperan, alrededor del mundo, y a lo largo de la historia, y sin mirar el sistema económico en el que participan. Pese a que los mecanismos y las razones por las cuales se da esta cooperación —o por los que se inhibe— son material de un largo debate que escapa al alcance del presente artículo, un importante —quizás mayoritario— grupo de economistas coincidirían en señalar que la cooperación es posible gracias a la existencia de normas sociales, las cuales honramos porque no hacerlo nos provoca emociones negativas, lo mismo que si otros no lo hacen.¹² De esta manera, equiparando normas morales y solidaridad —algo con lo cual Émile Durkheim no hubiera estado en desacuerdo— puede establecerse la primera afirmación que busca este artículo que es que, en el capitalismo y la economía de mercado, la solidaridad sí es posible, y de hecho se observa contundentemente.

Otros argumentos a favor de la presencia de la solidaridad —en la forma de valores morales— en el capitalismo y la economía de mercado pueden encontrarse incluso en autores críticos a este sistema dominante, desde disciplinas como la sociología. Por ejemplo, Boltanski y Chiapello (2002) sostienen que las personas necesitan «poderosas razones morales» para adherirse al capitalismo. «El capitalismo no puede prescindir de una orientación hacia el bien común de la que extraer razones por las cuales merece la pena adherirse a él», (Boltanski y Chiapello, 2002). Los autores realizan estas afirmaciones en el contexto de procurar una descripción del «espíritu del capitalismo» moderno, haciendo referencia al sentido weberiano del término.¹³ De esta forma, los autores son conscientes de que el capitalismo no podría lograr el compromiso de las personas que en él participan —sean capitalistas o trabajadores—, a no ser que cuente con un sistema de normas morales que los motive.

No es intención en este artículo abundar en las características de este «nuevo espíritu del capitalismo» descrito por Boltanski y Chiapello, aunque quizás sí amerite destacar lo que los autores entienden por la relación existente entre el capitalismo y sus críticas. Para estos autores, las críticas al capitalismo, provenientes de «aquellos a quienes indigna y se oponen a él» juegan un rol clave «para encontrar los puntos de apoyo morales que le faltan e incorporar dispositivos de justicia». En otros términos, la crítica le permitiría al capitalismo evolucionar, incorporando «en su seno una parte de los valores en nombre de los cuales era criticado». Ésta sería la explicación que proporcionan para entender por qué el sistema capitalista se ha mostrado infinitamente más robusto de lo que habían pensado sus detractores —Marx en primer lugar—.

De tal forma, si el capitalismo tiene la capacidad de incorporar aquellos valores cuya carencia ha sido objeto de la crítica, ¿qué puede hacer suponer que en los tiempos modernos no haya superado ya las nociones de egoísmo y glotonería de las que ha sido acusado desde sus

orígenes? Para ilustrar las implicaciones de este razonamiento desde las ideas de Boltanski y Chiapello, considere, por ejemplo, que en el ámbito de la administración de empresas desde hace algunos años atrás, la jerarquía es una forma de coordinación a eliminar debido a que reposa sobre una relación de dominación.¹⁴ No se trata solo de liberar a los directivos, sino a todos los trabajadores de la empresa. Con la llegada de la era del conocimiento se acepta de forma general en nuestros días que la jerarquía se ha convertido en un modo de organización obsoleto.

Retornando al objeto del presente ensayo, cabría preguntarse ¿por qué las empresas capitalistas no habrían de incorporar en sus prácticas valores que permitan la participación comprometida, tanto de sus cuadros como de sus demás trabajadores, como mecanismos de motivación que vayan más allá de la coerción y de los incentivos monetarios? Tomar en cuenta que los psicólogos del trabajo han puesto de manifiesto lo insuficiente que resulta la remuneración para activar el compromiso y el entusiasmo por la tarea asignada. En el mejor de los casos, el salario se constituiría en una razón para quedarse en un puesto y no para comprometerse con él ¿Qué argumentos pueden presentarse para sostener que las «unidades solidarias» están investidas de valores superiores de solidaridad que les permiten tener mejores resultados de eficiencia mediante el aumento de la cooperación y la disminución de los conflictos?

Si las fronteras en cuanto a las prácticas de las «unidades solidarias» y las empresas capitalistas son tenues —como se ha ejemplificado arriba—, y se pone en tela de duda la existencia de una diferencia clara respecto a los valores de solidaridad, la pretensión de la ESS de constituirse en una alternativa al capitalismo quizás está sobredimensionada. Esto no quiere decir que sus esfuerzos por integrar a los sectores sociales marginados a los procesos productivos, distributivos, de financiamiento y de consumo, sean en vano o no merezcan la pena; pero quizás sea la hora de aceptar que en el capitalismo y la economía de mercado sí surge la solidaridad, y de orientar mayores esfuerzos a la comprensión de las condiciones bajo las cuales ésta surge de mejor manera, para lo cual quizás sea conveniente incorporar ideas, metodologías, conceptos y experiencias que surgen desde otras disciplinas.

Para terminar esta sección, antes de pasar a las conclusiones, se exponen dos referencias según las cuales no solo que el capitalismo no erosiona los valores morales, sino que los promueve.

En primer lugar, Deirdre McCloskey (2006) en su libro *Las virtudes burguesas: Ética para la era del comercio*, argumenta que ciertas virtudes como el amor, la fe, la esperanza, la humildad, el valor, la prudencia y la justicia son promovidas por la práctica del comercio y el capitalismo.¹⁵ Interesantemente, en su calidad de historiadora, la autora asegura que es abrumadora la evidencia a favor de que el capitalismo no erosiona la solidaridad, sino que la promueve:

La tasa de homicidios en pueblos en el siglo XIII, por tomar el caso inglés, era mayor que en lugares comparables contemporáneos. Campesinos medievales ingleses eran geográficamente móviles, «fragmentando» sus vidas. La imaginada familia extendida de la vida «tradicional» nunca existió en Inglaterra. O, cambiando de lugar: la vida «tradicional» de la familia americana a la antigua ha sido grandemente exagerada. Los mir rusos no eran ni viejos ni igualitarios, sino un producto de la imaginación romántica alemana. Los campesinos vietnamitas no vivían en comunidades tranquilas y cerradas. (McCloskey, 2006, p. 141).

La autora, en cierto sentido, se pregunta ¿cómo es que «todos» creen en la pérdida de la solidaridad, como resultado del debilitamiento de las formas tradicionales de vida, excepto los historiadores que han visto la evidencia de forma comparativa?

En segundo lugar, Paul J. Zak (2008) provee abundante evidencia que converge a la idea de que el intercambio de mercado moderno es inconcebible sin la presencia de valores morales, que son más sólidos que en otros tipos de sistemas debido a que la economía de mercado requiere de una gran flexibilidad institucional, es decir, la capacidad de poder modificar las reglas del juego; lo que le permitiría adaptarse a las nuevas demandas —de manera emblemática, la inflexibilidad institucional puede reflejarse en los códigos morales de la mayoría de sociedades islámicas—.

Entre otras cosas, Zak también destaca que la «competencia egoísta en los mercados» es una noción incompleta y mal entendida de La riqueza de las naciones, de Adam Smith. Completando esta idea con las expresadas en su otra obra Teoría de los sentimientos morales (Smith, 2004), se entiende que el *self-interest* o *self-love* —traducido muchas veces de forma errónea como *egoísmo* sumado a la capacidad de empatía— sería indispensable para que las personas aprendan a seguir las reglas sociales, pues permite tomar en cuenta los sentimientos, de gratitud o de resentimiento, de los demás. Detrás de cualquier norma social o de justicia estaría el deseo de ser elogiados o merecer esos elogios —por parte del observador imparcial—, y el deseo de evitar la culpa o de merecerla —igualmente—. Estos sentimientos servirían de indicadores de la armonía que tenemos con el orden y las normas locales.¹⁶

De esta forma se han expuesto una serie de argumentos contemporáneos a favor de la idea de que el capitalismo y la economía de mercado no destruyen los valores morales y, por el contrario, requiere de ellos para poder funcionar. A continuación se formulan las principales conclusiones de este ensayo.

CONCLUSIONES

Equiparando la solidaridad a ciertos valores morales y normas que nos hacen actuar en función de otros y de la colectividad, en contraposición del egoísmo y el individualismo; y a la luz de los argumentos expuestos; puede concluirse que en el capitalismo y la economía de mercado sí pueden surgir la solidaridad, y de hecho ocurre. Aunque se han mencionado autores críticos a la globalización —como es el caso de Martínez González-Tablas— o al capitalismo —como es el caso de Boltanski y Chiapello— se ha buscado no debatir sobre este tipo de posturas a no ser dentro de la interrogante de si estos procesos destruyen o no la capacidad de cooperación de las personas.

Tampoco se ha pretendido invalidar a la ESS como disciplina, más allá de la pretensión de constituirse en una alternativa al capitalismo. Es más, considero que los esfuerzos por incluir en la economía a los sectores vulnerables de la población —no solo hablando a nivel local, pero nacional e incluso mundial— no solo que son válidos, sino que son loables y dignos de admiración y respeto. Pero, abro la posibilidad de que esos esfuerzos no estén atentando en contra del capitalismo, sino constituyéndose en una forma de volverlo más incluyente y justo.

En este sentido, rescato como válido el papel que juega la crítica en el capitalismo según el criterio de Boltanski y Chiapello; por lo que un fortalecimiento de los argumentos de la ESS, a

favor de la justicia y la equidad, podría ser de gran utilidad en el afán de construir un mundo más justo y seguro para todos. Con este afán podría ser de utilidad para los autores interesados en esta temática profundizar en la comprensión de la cooperación y de las condiciones bajo las cuales surge y es sostenible, para cual puede ser de utilidad echar una mirada a las ideas, las metodologías y experiencias que se generan en otras disciplinas.

A este respecto, considero que un estudio de la solidaridad no debiera desconocer los aportes conceptuales de autores clásicos como Durkheim para quien la fraternidad humana o fraternidad universal solo puede surgir de una sociedad vasta, caracterizada por una alta división del trabajo, aunque su consecución no es automática, pues requiere de la interacción de los agentes para poder adaptarse a las nuevas circunstancias. Desde mi entender, esta interacción es la misma que busca facilitar la ESS, y es el mismo fenómeno que estudia autores desde la economía como Ostrom.

NOTAS

1 En esta visión, el capitalismo surge de la producción simple de mercancías, negándola al separar la posesión y la utilización de los medios de producción y distribución. Los medios de producción y distribución se vuelven capital a medida que se concentran en manos de una minoría, mientras que la mayoría se limita a la posesión de su capacidad individual de trabajo

2 Según Singer, los principios organizadores de las cooperativas serían: i) posesión colectiva de los medios de producción por las personas que los utilizan para producir, ii) gestión democrática de la empresa por participación directa o por representación, iii) división del ingreso neto entre cooperantes por criterios aprobados después de discusión y negociaciones entre todos, iv) asignación del excedente anual también por criterios aprobados entre todos, v) cuota básica de capital de cada cooperante no remunerada, y vi) sumas adicionales prestadas a la cooperativa a tasas de interés más baja del mercado.

3 Término usado por el autor, que en cierta forma revela que él considera que el mercado promueve ciertos beneficios respecto a la eficiencia en la asignación de recursos, al mejoramiento de los beneficios, y al «recto comportamiento».

4 La metáfora hace alusión principalmente al funcionamiento social y económico del sistema. La tendencia a la concentración de capital, la productividad decreciente, las crisis periódicas de sobreproducción, etc., generaría una clase proletaria cada vez más numerosa y combativa que conduciría inevitablemente a la revolución socialista.

5 Históricamente, esta obra está enmarcada en el triunfo del fascismo —de la barbarie nazi—, la perversión autoritaria estalinista del socialismo y la asombrosa capacidad integradora y manipuladora de la cultura capitalista de masas. A su pesar, esa capacidad podía neutralizar la rebelión de la clase trabajadora y de todo pensamiento genuino.

6 El sentido de la justicia caracteriza la obra de Horkheimer alejándolo a la vez de la metafísica y del positivismo. Esa misma perspectiva llevó a su pensamiento a configurarse como teoría crítica de la sociedad, con la intención práctica de construir una sociedad «racional, justa y humana».

7 Notar la relación que sugiere el autor entre el positivismo y la cultura comercial, y la forma en que está intrínsecamente reñida con normas superiores.

8 Hay que señalar que el autor sí reconoce que son cada vez más frecuentes los trabajos que abordan problemas como los costos de transacción (Coase, 1937) o la información asimétrica (Akerlof, 1970).

9 Sea que se entienda por solidaridad el sentimiento de unidad basado en las metas comunes; o de forma general, el conjunto de lazos sociales que unen entre sí a los miembros de una sociedad.

10 Samuel Bowles y Herbert Gintis publicaron en 2011 su libro *A cooperative species: human reciprocity and its evolution*, donde desarrollan la idea de que los seres humanos no son egoístas como suponía la

teoría convencional. Ellos son autores influyentes en el pensamiento económico dominante.

11 Se refiere específicamente a la relación inversa existente entre el precio de un bien y su cantidad demandada.

12 Muchos economistas han empezado a mostrar interés en el papel de las emociones en el comportamiento, dando lugar al surgimiento de nuevas ideas y formas de estudiarlas, agrupadas en la Neuroeconomía. Sin embargo, incluso aquellos economistas más ortodoxos, interesados únicamente en las preferencias reveladas, podrían estar de acuerdo que las emociones condicionan nuestras respuestas, aunque sea como parte de la función de utilidad.

13 Para Max Weber, el espíritu del capitalismo hace referencia al conjunto de elementos éticos que, si bien ajenos en su finalidad a la lógica capitalista, inspiran a los empresarios en sus acciones a favor de la acumulación de capital.

14 «Los motivos para invocar este cambio antijerárquico son a menudo de orden moral y participan de un rechazo más general de las relaciones dominante-dominado» (p. 112).

15 Según la definición ofrecida por la autora, una virtud es un hábito adquirido cuya posesión facilita el logro de ciertos bienes, lo que acerca el concepto de virtud al de norma social, lazos sociales o sistemas de valores con los que se hace referencia a la solidaridad en el presente artículo.

16 A propósito de esto, Vernon Smith (2016) formula una dura crítica a la noción de las preferencias sociales manejada por muchos economistas y que se ha explicado arriba, pero que ahora no amerita profundización.

REFERENCIAS

- Acosta, A., Martínez, E. y Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria: el trabajo antes que el capital*. Quito, Ecuador: Abya Yala.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Andreoni, J. and Miller, J. (2002). Giving according to GARP: An experimental test of the consistency of preferences for altruism. *Econometrica*, 70(2), 737-753.
- Axelrod, R. (1985). *The evolution of cooperation*. New York, USA: Basic Books.
- Binmore, K. (2007). *Playing for real: A text on Game Theory*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Binmore, K. (2010). Social norms or social preferences? *Mind & Society*, 9(2), 139-157.
- Binmore, K. and Shaked, A. (2010). Experimental economics: Where next? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 73(1), 87-100.
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid, España: Akal.
- Bolton, G. E. and Ockenfels, A. (2000). A Theory of equity, reciprocity, and competition. *American Economic Review*, 90(1), 166-193.
- Bowles, S. and Gintis, H. (2011). *A cooperative species: Human reciprocity and its evolution*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Boyd, R. and Richerson, P. (2005). *The origin and evolution of cultures*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Brosman, S. (2008). Fainess and other-regarding preferences in nonhuman primates. En P. J. Zac, *Moral Markets: The critical role of values in the economy*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Cárdenas, J. C., Stranlund, J. and Willis, C. (2000). Local environmental control and institutional crowding-out. *World Development*, 28(10), 1719-1733.
- Cárdenas, J. C. (2000). How Do Groups Solve Local Commons Dilemmas? Lessons from Experimental Economics in the Field. *Environment, Development and Sustainability*, 2, 305-322.

- Charness, G. and Rabin, M. (2002). Understanding social preferences with simple tests. *Quarterly Journal of Economics*, 117(3), 817-869.
- Chen, Y. and Xin Li, S. (2009). Group identity and social preferences. *American Economic Review*, 99(1), 431-457.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coraggio, J. L. (2008). *Economía social, acción pública y política: hay vida después del neoliberalismo*. Buenos Aires, Argentina: Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad (CICCUS).
- Dales, J. H. (1968). *Pollution, property and prices: an essay in Policy-making and Economics*. Toronto, Canada: University of Toronto Press.
- Durkheim, É. (1967). *De la división del trabajo social*. Buenos Aires, Argentina: Schapira Editor.
- Elster, J. (2014). *Razón y racionalidad*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- Fehr, E. and Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137-140.
- Fehr, E. and Schmidt, K. M. (1999). A Theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817-868.
- Gaiger, L. I. (2007). La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas. En J. L. Coraggio, *La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas*. Buenos Aires, Argentina: Altamira.
- Gordon, H. S. (1954). The economic theory of a common-property resource: The Fishery. *Journal of Political Economy*, 62, 124-142.
- Guerra, P. (2014). *Socioeconomía de la solidaridad: una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas*. Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.
- Güth, W., Schmittberger, R. and Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367-388.
- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162(3859), 1243-1248.
- Hayek, F. A. (2011). *The constitution of liberty*. London, UK: The University of Chicago Press, Ltd.
- Henrich, J. (2005). Cultural evolution of human cooperation. En *The origin and evolution of cultures*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H. and McElreath, R. (2001). In search of homo economicus: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *American Economic Review*, 91(2), 73-78.
- Herrmann, B., Thöni, C. and Gächter, S. (2008). Antisocial punishment across societies. *Science*, 319, 1362-1367.
- Hirsch, F. (1976). *Social limits to growth*. Cambridge, MA and London: Harvard U. Press.
- Hirschman, A. O. (1982). Rival interpretation of market society: civilizing, destructive or feeble? *Journal of Economic Literature*, 20(4), 1463-1484.
- Horkheimer, M. (2002). *Crítica de la razón instrumental*. Madrid, España: Trotta.
- Laville, J. L. (2009). *Crisis capitalista y economía solidaria: una economía que emerge como alternativa real*. Barcelona, España: Icaria.
- Leibniz, G. W. (1991). *Los elementos del derecho natural*. Madrid, España: Tecnos.
- López-Pérez, R. and Spiegelman, E. (2012). Why do people tell the truth? Experimental evidence for pure lie aversion. *Experimental Economics*, 1-15.

- Malthus, T. R. (2007(1798)). *Ensayo sobre el principio de la población*. Buenos Aires, Argentina: Claridad.
- Mandeville, B. (2003). *La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública: comentario crítico, histórico y explicativo de F. B. Kaye*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Martínez González-Tablas, Á. (2000). *Economía política de la globalización*. Barcelona, España: Ariel.
- Marx, C. y Engels, F. (2006). *Manifiesto: tres textos clásicos para cambiar el mundo*. (s. c.): Ocean Sur.
- McCloskey, D. N. (2006). *The Bourgeois virtues: Ethics for an age of commerce*. Chicago, USA: The University of Chicago Press.
- Montesquieu, C. (1987). *Del espíritu de las leyes*. Madrid, España: Tecnos.
- Naredo, J. M. (2015). *La economía en evolución*. Madrid: Siglo XXI de España Editores s. A.
- Ostrom, E. (2011). *El gobierno de los bienes comunes: La evolución de las instituciones de acción colectiva*. México, DF, México.: Fondo de Cultura Económica.
- Paine, T. (1951). *The rights of man*. New York, USA: E. P. Dutton.
- Polanyi, K. (1992). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American Economic Review*, 83(5), 1281-1302.
- Razeto, L. (1984). *Economía de solidaridad y mercado democrático*. Santiago de Chile, Chile: Academia de Humanismo Cristiano.
- Razeto, L. (1997). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires-Madrid. Lumen-Hvmanitas.
- Ricard, S. (1781). *Traité général du commerce*. Amsterdam, Holland: Chez E. van Harrevelt et Soeters.
- Simmel, G. (1955). *Conflict and the web of group affiliations*. Glecoe, IL: The Free Press.
- Simmel, G. (2013). *Filosofía del dinero*. Madrid, España: Capitán Swing.
- Singer, P. (2000). *Possibilidade da Economia Solidaria no Brasil*. CUT. *Sindicalismo e economia solidaria*. Sao Paulo, Brasil: Reflexoes sobre o projeto da CUT.
- Singer, P. (2007). Economía solidaria: un modo de producción y distribución. En J. L. Coraggio, *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoaméricas*. Buenos Aires, Argentina: Altamira.
- Singer, P. (2012). A experiência brasileira nas políticas públicas para a ess. En J. L. Coraggio, *Conocimiento y políticas públicas de economía social y solidaria: problemas y propuestas*. Quito, Ecuador: IAEN.
- Smith, A. (2004). *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid, España: Alianza.
- Smith, V. L. (2016). The Fair and Impartial Spectator. *Econ Journal Watch*, 13(2), 330-339.
- Voutto, M. (2003). *Economía social: precisiones conceptuales y algunas experiencias hitóricas*. Buenos Aires, Argentina: Fundación OSDE: Altamira.
- Williams, B. (1996). *Descartes: el proyecto de la investigación pura*. Madrid, España: Cátedra.
- Zak, P. J. (2008). *Moral markets. The role of values in the economy*. Princeton, USA: Princeton University Press.

EXPERIENCIAS DE VINCULACIÓN DE UNIVERSIDADES PÚBLICAS CON ORGANIZACIONES
Y MOVIMIENTOS DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA DE ARGENTINA Y PERÚ

LUIS MONTOYA

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017
Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN El trabajo analiza las experiencias del Programa de extensión universitaria Construyendo redes emprendedoras en Economía social de la Universidad Nacional de Quilmes, del Gran Buenos Aires, Argentina; y el Seminario de Economía social, solidaria y popular de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, de Lima, Perú. Experiencias de investigación acción, extensión universitaria y formación, gestionadas desde universidades públicas interesadas en desenvolver vinculaciones con organizaciones y movimientos de economía social y solidaria de Argentina y Perú.

PALABRAS CLAVE Economía social y solidaria, universidad pública, Perú, Argentina.

ABSTRACT This article analyzes the experiences of the University extension program Building entrepreneurial networks in Social economy at the National University of Quilmes, Greater Buenos Aires, Argentina, and the Seminar of Social, Solidarity and Popular Economy at the National University of San Marcos, Lima, Peru. Experiences of research action, university extension and training, managed from public universities interested in developing links with organizations and social and solidarity economy movements of Argentina and Peru.

KEYWORDS Social and solidarity economy, public university, Peru, Argentina.

JEL CODES R13, L31.

INTRODUCCIÓN

La cinematografía muchas veces puede proyectar no solo imágenes que expresan las sensibilidades predominantes, propias de una determinada realidad, sino además las emergentes, incluso las latentes. *Industria argentina. La fábrica es para los que trabajan*, la película del director Ricardo Díaz Iacoconi, muestra esto en alguna medida. El fenómeno del surgimiento de las empresas recuperadas y la constitución de cooperativas de trabajadores es abordado a través de su argumento. Las angustias de un grupo de obreros, afectados por la crisis argentina, aparecen en sus diferentes escenas junto a las esperanzas que van forjando en el camino de defender sus trabajos y asumir el desafío que supone la autogestión obrera. Sin embargo, la película evidencia también con sutileza el peso que los saberes de los trabajadores poseen en los

procesos de producción y la desvalorización que sufren cuando son afectados por el despido y el desempleo. Así como los nuevos saberes que van forjando en la experiencia emprendida.

¿La producción de los saberes generados por las y los trabajadores, en el marco de las experiencias de economía social y solidaria,¹ constituye una variable determinante de los procesos de desenvolvimiento de las mismas?

Los saberes desenvueltos desde las diversas experiencias generadas desde la economía social y solidaria por las y los trabajadores —como las presentadas en la película de Díaz Iacononi— no solo constituyen un recurso al cual apelar para persistir en la forja de una manera diferente de organizar el mundo del trabajo, sino también es un elemento clave de su identidad individual y colectiva, un insumo para resistir frente al proceso de marginalización de la fuerza de trabajo generado por el capital y una fuente potencial e innegable de innovación de los procesos de producción económico social y solidario. Sin embargo, este conjunto de características asignadas a estos saberes, así como ellos mismos, no son reconocidos en su mayoría y ubicados, desde un canon epistemológico académico universitario eurocéntrico, en un nivel inferior.

¿Esta perspectiva respecto al saber producido, desde las experiencias de economía social y solidaria, es hegemónica? ¿No existen otras perspectivas que disputen con ella o la confronten? ¿La universidad mantiene inalterable el canon epistemológico académico universitario de carácter eurocéntrico? ¿Existen experiencias que muestren evidencias de vinculaciones diferentes entre universidad y economía social y solidaria en Latinoamérica?

Queremos centrar este ejercicio exploratorio en el examen de dos casos: El Programa de extensión universitaria Construyendo redes emprendedoras en Economía social (CREES) de la Universidad Nacional de Quilmes, del Gran Buenos Aires, Argentina; y el Seminario de Economía social, solidaria y popular de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, de la ciudad Lima, Perú.

Nos centraremos en casos tomados de las realidades de Argentina y Perú por la accesibilidad a la información que disponemos y porque estos países representan polos opuestos en lo referido al fomento de la economía social y solidaria desde las universidades: Argentina, con políticas públicas de fomento y promoción de la misma con participación de universidades; y Perú, con un casi nulo interés desde el Estado por ella y vínculos restringidos entre ésta y las universidades. No pretendemos, arrogantemente, agotar una discusión, sino más bien abrir una cuestión que creemos es central hoy para sociedades como las latinoamericanas, urgidas por ampliar y profundizar los procesos de democratización de la democracia, incluidos los referidos a los modos de producción de saber y conocimiento.

UNIVERSIDAD Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

El abordaje de la discusión sobre las relaciones entre universidad y economía social y solidaria no es nuevo en la reflexión latinoamericana. Uno de los que propone su tratamiento a comienzos del siglo XXI es Coraggio. Su crítica al economicismo-utilitarismo, característico del planteamiento neoliberal, sustenta una lectura alternativa de las universidades y sus relaciones con la sociedad y la economía. Él señala al respecto, cuando aborda la relación entre las universidades y lo local: «[...] implica tener una propuesta de universidad que entre en confrontación

directa con el programa de su disolución a manos del mercado.» (Coraggio, 2002, p. 10).² El mismo autor (Coraggio, 2014), en otro texto escrito años después, precisa sobre la relación entre economía social y solidaria y universidad:

La perspectiva de una economía social y solidaria da lugar a un programa de acción estratégica para la transición, basado en prácticas micro, meso y sistémicas con dimensiones sociales, culturales y políticas, que requiere la transformación de una serie de instituciones que una mirada economicista afirmarían que no son parte del sistema económico (de mercado) a menos que justamente pauten la organización económica como negocios privados [...] Una de esas instituciones es la universidad, una forma histórica de pautar la producción y distribución del conocimiento «racional», como activo y como potencialidad, en ambos casos de fuerte y creciente efectividad en el desempeño de las economías. De hecho, las universidades y centros de investigación han estado traccionadas durante mucho tiempo hacia la demanda (sostenida pecuniariamente) de los grandes negocios y el Estado neoliberal tanto en cuanto a la formación de profesionales como a la investigación sobre problemas que definen como prioritarios, porque obstaculizan el crecimiento de capitales privados o de la economía nacional. (p. 4)

Una revolución desde la perspectiva de la economía social y solidaria en el sistema universitario —en la formación, la investigación, los servicios y la acción conjunta con la comunidad como el propio Coraggio anota—, implica revisar características fundantes de la modernidad y de la cual la universidad es heredera. Esto supone abrirse a cuestiones como el dejar de reproducir y sostener a pesar de sus fracasos el paradigma del desarrollo y la modernización dando cabida a la descolonialidad del poder y el saber.³

Sin embargo, Coraggio —en el texto anteriormente citado— también comparte una evaluación crítica de las relaciones establecidas entre los universitarios y la universidad con los actores de la economía social y solidaria. Éstas han sido —según su propio planteamiento— «limitadas a intervenciones marginales y orientadas moralmente (extensión universitaria, mayormente estudiantes socialmente comprometidos, con tendencias al paternalismo)». Agrega además que «también se atienden las demandas mediadas por contratos públicos de servicios de formación e investigación, en buena medida dirigidas al diseño, gestión y evaluación de políticas sociales asistencialistas focalizadas en la pobreza extrema» (Coraggio, 2014, p. 5).

Esta crítica nos parece aguda, pero al mismo tiempo provocadora. No podemos dejar de mencionar, en primer lugar, que como institución la universidad latinoamericana posee una historia antigua, y en más de un caso antecede al propio Estado, por lo tanto, su tratamiento no debería ser simplificado. Todo lo contrario, constituye un viejo teatro, un punto de encuentro entre actores diversos, de procesos y tendencias determinadas desde libretos escritos muchas veces desde fuera o más allá de la universidad, enmarcado en estructuras no solo ancladas localmente, sino además nacional y hasta globalmente.

Lo segundo es que la economía social y solidaria tampoco constituye un sector pasivo o caracterizado por reunir actores sin iniciativa o desmotivados de relacionarse con otros actores y construir sus propios derroteros. Todo lo contrario, el dinamismo de los procesos que vienen desarrollándose desde la economía social y solidaria es intenso y abre varias posibilidades de relaciones en diferentes planos; incluida la posibilidad de nuevas perspectivas en los vínculos tejidos con la universidad y la sociedad.

El supuesto sobre el cual partimos es que la universidad no responde solo a una determinación externa provocada por decisiones de política tomadas desde el Estado o a la imposición de intereses desde la sociedad y el mercado, sino además es resultado de la acción o inacción de los actores universitarios: autoridades, docentes, juventudes universitarias, trabajadores no docentes, graduados además de un contexto de acelerados cambios globales que suponen nuevas relaciones y ámbitos de acción para la universidad; así también como de reconfiguración de los actores con los cuales la universidad, en mayor o menor medida, se relaciona y, por lo tanto, sus expectativas, demandas reales o potenciales, reivindicaciones programáticas o agendas, experimentan cambios profundos y generan nuevos desafíos para ella.⁴ ¿La universidad, entonces, es realmente un punto de encuentro con la economía social y solidaria? Apelando una vez más a Coraggio (2014), podemos señalar:

Un claro ejemplo de la inadecuación e inflexibilidad del sistema universitario respecto a las demandas directamente sociales, es el reciente recurso de los movimientos indígenas a crear sus propias instituciones de formación e investigación, aún por fuera del sistema de reconocimiento formal de las capacidades de los que participen de esos procesos. A la vez, los profesionales para el sector público no son formados para establecer una relación dialógica entre saberes con los sujeto-objetos de las intervenciones estatales, reproduciendo la cultura de «expertos» propia de la Modernidad, hoy bajo crítica. (p. 5)

Por lo tanto, desde su argumentación, las posibilidades de que las universidades puedan convertirse de manera efectiva en lugares de encuentro con la economía social y solidaria son restringidas. A pesar de ello, la propia argumentación de Coraggio (2014) permite la posibilidad de encontrar un elemento clave que coadyuve a revertir esta situación. Él señala al respecto: «Es preciso que haya sujetos colectivos comunitarios y sociales que planteen sus necesidades de formación, conocimiento y servicios en una relación dialógica institucionalizada pero abierta a la innovación y el aprendizaje. Esto puede permearse al conjunto de la universidad que, sin embargo usualmente se resistirá burocráticamente». (p. 5).

Entonces, no está cerrada del todo la posibilidad de convertir a la universidad en un lugar de encuentro con la economía social y solidaria. Lo interesante, desde nuestro punto de vista, es que estamos otra vez confrontando con un planteamiento que recupera el peso de los actores, pero, en este caso, pensados desde fuera de la universidad. Si antes llamamos la atención sobre la necesidad de reconocer a los actores de la universidad, desde este planteamiento se advierte sobre la urgencia de reconocer en la sociedad a los actores que potencialmente puedan interpellarla y provocar nuevos procesos que redefinan sus vínculos. Este abordaje nos parece mucho más conveniente metodológicamente para el tratamiento de las relaciones entre universidad y economía social y solidaria, porque nos exige identificar y analizar el funcionamiento de los actores, indagar en las relaciones que desenvuelven, comprender sus discursos, recuperar sus memorias, antes que presuponer que las estructuras económicas, sociales, culturales o políticas constituidas los determinan inexorablemente.

No es que desconozcamos el peso que las estructuras poseen, sobre todo en el caso de dinámicas institucionales como las desenvueltas desde la universidad, pero es necesario ir más allá de los condicionamientos estructurales y avanzar en una perspectiva estructural

histórica que pueda incluir a los actores que forjan las historias de la economía social y solidaria y la universidad.

Un aspecto necesario de sumar a la discusión, y que adquiere particular transcendencia, tiene que ver con lo que Germaná llama «el carácter monocultural de las universidades» y el imperativo de que se conviertan en *interculturales*. Lo intercultural requiere espacios «donde dialoguen en igualdad de condiciones las diversas tradiciones culturales, tanto las que han sido hegemónicas en el patrón de dominación moderno/colonial, como las perspectivas de conocimiento que habían sido reprimidas o excluidas por este patrón de dominación social. Se trata del principio de la «ecología de saberes» que propone Boaventura de Sousa Santos, el que «consiste en la promoción de diálogos entre el saber científico y humanístico que la universidad produce y los saberes legos, populares, tradicionales, urbanos, campesinos, provincianos, de culturas no occidentales (indígenas de origen africano, oriental, etc.) que circulan en la sociedad (citado por Germaná)». (Germaná, 2013, p. 17).

La universidad latinoamericana posee predominantemente un carácter monocultural, porque busca en su mayoría reproducir el patrón de dominación moderno colonial eurocéntrico; pero afronta tensiones profundas, caracterizada por la heterogeneidad estructural y cultural de su sociedad.⁵ La universidad actúa muchas veces como enclave que recluta jóvenes que adquieren la condición de universitarios a través de un proceso de formación que en general los aleja de sus comunidades y lugares de origen. O contrapone los saberes que portan y heredan de sus familias y comunidades con los saberes de las comunidades científicas existentes dentro de la universidad, estableciendo jerarquías con base en modelos y estereotipos foráneos, provocando su desvinculación y desarraigo con los lugares donde nacieron, reproduciendo mecanismos de dependencia cultural, científica y tecnológica. Este conjunto de elementos entran en contraposición con la demanda de reconocimiento creciente que reclaman las varias tradiciones culturales, y los saberes que poseen y reproducen las sociedades latinoamericanas.

La vinculación de la universidad con la economía social y solidaria es un paso para enfrentar esto. Demostrarlo constituye una tarea urgente para confirmar que la universidad, además de ser un viejo teatro que puede servir como punto de encuentro con la economía social y solidaria, puede ser refundada sobre la base de la capacidad de los actores universitarios para abrirse al diálogo y reconocimiento de procesos y actores nuevos.

EXPERIENCIAS Y ACTORES UNIVERSITARIOS Y SOCIALES

Es pertinente empezar señalando que las experiencias de vinculación entre economía social y solidaria y universidad no son recientes en Latinoamérica, e incluso reúnen en algunos países una historia larga, como podría ejemplificarse en el caso de Venezuela con relaciones entre cooperativas y universidad que, como la Universidad de Los Andes de Mérida, posee antecedentes que se remontan por lo menos a los años sesenta. Estas relaciones son desenvueltas desde la creación del Centro de Estudios Cooperativos, fundado en 1963, como indica García (2007, p. 17). México, por su parte, posee el caso de la Universidad Autónoma de Querétaro que desde 1969 forma técnicos en cooperativas; enseñanza que eleva a carrera universitaria, desde el 2009, bajo el nombre de Gestor de empresas sociales, como señala Izquierdo (2009, p. 116).

Estas vinculaciones no solo incluyen a las cooperativas, o a las organizaciones de la economía social tradicional o histórica, sino también a experiencias más recientes como las desventadas a partir de las empresas recuperadas que, como en el caso de Brasil, han establecido relaciones con la universidad, como la Universidad Federal de Río de Janeiro, la primera en tomar la iniciativa a través de las llamadas Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (ITCP), creadas desde mediados de los años noventa y que a la fecha suman setenta experiencias en todo el país, como han evidenciado Cruz, Tillman, Della Vecchia y Nunes (2011).⁶

Los casos específicos de Argentina y Perú permiten también registrar evidencias de vínculos entre economía social y solidaria y universidad desde varias décadas atrás. El caso argentino muestra que si bien la mayor parte de la oferta de formación actualmente existente en economía social y solidaria, así como en cooperativismo, surge después del año dos mil —nueve carreras de grado y diecisiete de posgrado—, existió un programa de formación universitario en cooperativismo que otorgaba una licenciatura en la Universidad Nacional de La Plata entre 1953 y 2002, el primero de Latinoamérica, la cual luego es convertida en tecnicatura, como anotan Acosta y Levin (2013, p. 7). Sin embargo, es pertinente anotar que a pesar de la existencia de esta importante oferta de formación se observa —como las mismas autoras señalan— una escasa articulación tanto entre las diversas carreras o unidades académicas en donde se dictan entre sí como entre la universidad y las empresas cooperativas y los órganos de representación —federaciones y confederaciones— (2013, p. 15).

El caso peruano es diferente del argentino porque el tema de la economía social y solidaria no es visible ni mucho menos central de la agenda pública, no debemos olvidar el contexto de aplicación de políticas de liberalización de mercados, caracterizado por ser particularmente duro e inflexible, desplegado desde comienzos de los años noventa, de la mano con la implementación de un régimen autoritario como el liderado por el presidente Fujimori, que llevó a la legitimación de un discurso extremo promercado sin atenuantes en el conjunto de la sociedad peruana. Sin embargo, es posible registrar antecedentes de los vínculos tejidos entre economía social y solidaria y universidad, particularmente con las cooperativas, desde los años sesenta. Por lo menos, en dos universidades: la Universidad Particular San Martín de Porres y la Universidad Nacional Federico Villarreal, existieron programas dirigidos a la formación profesional en cooperativismo y actividades de extensión universitaria con cooperativas, desde 1966, como indica Cárdenas (1983, pp. 356 y 359).

Lo paradójico es que en paralelo al contexto generado por las políticas de liberalización de mercados se produjo lo que Mogrovejo, Vanhuynegem y Vásquez llaman el «renacimiento del modelo cooperativista peruano», caracterizado por el resurgimiento de un amplio y diverso número de experiencias cooperativistas, especialmente, desde el sector agrario vinculado al mercado global, dedicado a la exportación de productos como el café; pero donde, por un lado, la discusión sobre la noción de economía social y solidaria está presente gracias a determinados agentes —iglesia, organismos no gubernamentales, cooperación internacional— que se constituyen en sus principales difusores y, por otro lado, la vinculación al mercado global es desventado en gran medida gracias a las redes de comercio justo. No podemos dejar de mencionar, como referencia, que la mitad del valor total de las exportaciones de café peruano proviene del comercio justo (Remy, 2007, p. 49).⁷

Por ello, los pocos esfuerzos que hubo para vincular economía social y solidaria, principalmente cooperativas, y universidades, sobre todo en el campo de la formación y la extensión universitaria, fueron debilitados o desaparecieron en el marco del contexto adverso de aplicación de las políticas de liberalización de mercados. Hoy existe solo un posgrado universitario en el conjunto de la oferta de formación de las universidades peruanas dirigido al otorgamiento de una diplomatura en gestión y administración de cooperativas, brindada por la Facultad de Ingeniería Administrativa e Industrial de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega en coordinación con la Confederación Nacional de Cooperativas del Perú.

Es necesario mencionar además de manera complementaria que en la última década se desarrolló una oferta de programas de formación brindada desde los propios movimientos de la economía social y solidaria y las cooperativas —de ahorro y crédito, de servicios, trabajadores— que renacían y animaban esta oferta, pero desvinculada de las universidades, de manera dispersa, fragmentada, carente de continuidad, permanencia en el tiempo e identidad, que conlleva a una constante fuga de cuadros técnicos hacia otras modalidades empresariales. Lo que puede ser sintetizado en la declaración de un viejo activista cooperativista cafetalero y actual gerente de la Junta Nacional del Café, Lorenzo Castillo: «Hoy las universidades forman gerentes para negocios urbanos, no para empresas rurales y mucho menos para cooperativas». (Mogrovejo, Vanhuynegem y Vásquez, 2012, p. 338). Las particularidades de los dos casos que examinaremos nos permitirán entrar en detalle, respecto a los vínculos entre economía social y solidaria y universidad, en realidades como las de Latinoamérica.

**PROGRAMA DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA CONSTRUYENDO REDES EMPRENDEDORAS
EN ECONOMÍA SOCIAL DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES**

La Universidad Nacional de Quilmes (UNQ) está ubicada en el partido o municipio del mismo nombre, constituye uno de los 135 municipios que integran la provincia de Buenos Aires y es uno de los más antiguos del conurbano, ubicado en el sudeste, sobre la costa del Río de la Plata, a 17 km de la capital federal.⁸ El Partido de Quilmes ha sido uno de los más afectados por el proceso de crisis experimentado como resultado del agotamiento del modelo neoliberal desde mediados de los noventa, y por ello es afectado por el incremento de la pobreza y el desempleo, citando a Fidel, Di Tomaso y Farias (2008):

La trama urbana del Partido —se comienza a ocupar de gente con hambre, buscando entre la basura y la mendicidad su sustento; aparece, hasta esos momentos desconocidas, nuevas modalidades de violencia social; emerge el desencanto por los políticos y sus actividades: comienza a exhibirse un entorno de fábricas vacías de contenido y sentido; simultáneamente, también surgen nuevas búsquedas y formas de asociación y movimientos sociales urbanos, acercamiento que se cimienta en nuevos lazos sociales entre los vecinos, por ejemplo en el Partido de Quilmes, usando las instalaciones de una fábrica vacía, a mediados de los noventa, se crea el núcleo central de un Club de Trueque, lugar de intercambio de productos que utiliza monedas producidas por ellos mismos, y que básicamente es un marco de contención afectiva y material. Dicho modelo de asociación, en los inicios del año 2000, entre otras razones por cuestiones organizativas y por efecto de los precios externos a la esfera del propio Club de Trueque, comenzó a transitar hacia su crisis final. (p. 38)

La UNQ forma parte de este contexto territorial particularmente afectado por la agudización de procesos de exclusión y marginalización resultantes de la crisis argentina de la época. Su creación el 23 de octubre de 1989, por Ley N.º 23749 del Congreso de la Nación y su normalización el 12 de diciembre de 1992, no son hechos que hayan pasado inadvertidos para las poblaciones de este partido. El hecho de que el edificio de la universidad fuera construido sobre terrenos donados por la empresa textil Fabril Financiera y abriera sus puertas con solo diez aulas para sus primeros mil alumnos, constituyen elementos simbólicos claves que enraízan de manera particularmente sentida a esta institución académica con su territorio y su comunidad.

Es necesario anotar, además, que la UNQ está inscrita en otro proceso igual de determinante, como los antes mencionados: el despliegue de un conjunto amplio y diverso de experiencias, desde por lo menos comienzos del 2000, orientadas por la convicción de que, como dice Rofman (2005), un nuevo modelo de vinculación entre las instituciones académicas y su entorno social está generándose. En el contexto de crisis institucional vivido en la Argentina a fines del 2001 destaca el prestigio y la legitimidad de las universidades, atributos que les permiten asumir un rol de liderazgo o de mediación en el proceso de articulación multiactoral y desenvolver procesos de participación, acciones a nivel local, experiencias de involucramiento activo con la comunidad, bajo la forma de intervenciones sostenidas en el aporte de conocimiento, información o metodologías, relativo al proyecto en el que la universidad está implicada (p. 25).

El reconocimiento de este proceso previo, de despliegue de experiencias donde las universidades juegan un rol central en el contexto de la crisis argentina de comienzos del 2000, constituye una variable importante a tomar en cuenta, porque contextualiza de manera adecuada el esfuerzo realizado desde la UNQ, pero además porque proporciona la posibilidad de comprender otras experiencias de vinculación entre economía social y solidaria y universidad, desplegadas con sus propias singularidades y asumir su experiencia como parte de un proceso y no como algo aislado.

La experiencia de la UNQ surge en el 2006 —como señalan Sena, Baliño y Martínez (2006)— desde iniciativas desenvueltas por docentes del Departamento de Economía y Administración.⁹ Parte del impulso de propuestas para el fortalecimiento y desarrollo de la economía social y solidaria desde esta universidad. Trabaja de manera articulada en proyectos de extensión, investigación y formación con destacados desempeños y resultados, como el Diploma de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria (DOSESS), promoviendo la formación en el territorio y prácticas educativas solidarias de estudiantes, graduados y docentes de la UNQ, en servicios comunitarios vinculados a sus recorridos académicos. Sena, Baliño y Martínez (2006) indican: «La experiencia tiene tres objetivos: impulsar prácticas universitarias de aprendizaje y servicio solidario que fortalezcan los procesos de gestión asociada y redes organizacionales en Economía Social y Solidaria, promover prácticas universitarias solidarias que impulsen el desarrollo de experiencias de cooperación social y favorecer la formación de agentes, promotores y dirigentes en Economía Social y Solidaria». (p. 170).

El planteamiento teórico de soporte usado en la experiencia es la noción de economía social y solidaria. Definido como un campo plural —desde la reflexión de Pastore (2010), uno de los principales animadores de la experiencia— y referido a las experiencias históricas del

cooperativismo y mutualismo —conjunto también llamado «economía social tradicional»—, así como a las nuevas formas organizativas de hacer economía social —llamada «nueva economía social» o «economía solidaria»—. Conjunto que abarca una diversidad de experiencias, organizaciones y emprendimientos que tienen características distintivas entre sí, pero que poseen una matriz identitaria de atributos compartidos, entre los que se destaca el desarrollar actividades económicas con una definida finalidad social —en términos generales, mejoramiento de las condiciones, ambiente y calidad de vida de sus propios miembros, de algún sector de la sociedad o de la comunidad en un sentido más amplio—, a la vez que de carácter asociativo y gestión democrática en un contexto de autonomía tanto del sector privado lucrativo como del Estado (Pastore, 2010, p. 2).

Una de las acciones principales que se implementará desde la experiencia será el DOSESS, el que en su primera etapa, apelando otra vez a Sena, Baliño y Martínez (2012), se vinculó al Programa Argentina Trabaja de manera articulada con el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Ministerio de Educación de la Nación y la UNQ, desde 2010 y 2011, capacitando a 800 cooperativistas distribuidos en veinticinco sedes del Gran Buenos Aires, emplazadas en universidades públicas e institutos de formación superior. El diploma fue una respuesta institucional hacia una creciente demanda social de capacitación operativa integral surgida de las propias experiencias de trabajo autogestivo y de las políticas públicas de fomento y apoyo a la economía social (p. 171).

Un aspecto no resaltado por los autores pero que puede inferirse de la experiencia realizada es el enraizamiento que esta institución académica logra en el marco de la experiencia que anima con su territorio y comunidad, el reconocimiento del proceso de aprendizaje que logra de la gente con la cual trabaja y dota de sentido la labor de la universidad y las y los universitarios, como parte de un proyecto de sociedad con fuerte presencia del Estado. Algo que en alguna medida puede apreciarse en las palabras sentidas de Antonia Aquino, una ciudadana de Avellaneda, capacitada gracias a esta experiencia y cuyas declaraciones son citadas por Sena, Baliño y Martínez: «La Diplomatura lo que hace es educarnos para lo que viene. Estar formándonos de esta manera es algo que nos va a quedar. Y eso es un Estado presente, que te incluye, te enseña y te da herramientas de trabajo. Para que, si mañana no está, nosotros con lo que aprendimos sepamos construir otras herramientas, otras formas de trabajo. Es un Estado que nos forma y nos educa, para enfrentar otras situaciones». (2012, p. 174).

Al respecto el trabajo de Pastore, Altschuler, Schmalko y Zeballos (2011) —anterior al de Sena, Baliño y Martínez— anota algunos elementos que consideramos importantes de sumar a la reflexión: la experiencia es desplegada en el conjunto del territorio del conurbano, de la ciudad de Buenos Aires, en alianza o red con otras cinco universidades públicas; la relación con lo político, fuera de la universidad, es fuerte por la presencia de figuras como Alicia Kirchner, ministra de desarrollo social; la iniciativa y la experiencia del DOSESS contribuyó para incidir en las autoridades de la UNQ y conseguir la aprobación de la Tecnicatura Universitaria en Economía Social y Solidaria (TUCESS); la relación de la experiencia con los movimientos sociales es creciente y puede confirmarse, entre otras acciones, con la firma de convenios como el establecido con la Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo (CNCT) (2011, pp. 12-14).

Finalmente, en términos de perspectivas de futuro, la experiencia tiene considerada la implementación de un proceso de investigación y sistematización que es asumido como fundamental para proveerse de nuevas herramientas analíticas, pedagógicas y organizativas para la profundización y mejora constante de la experiencia de extensión (2011, p. 14); es decir, la labor de investigación es concebida desde una perspectiva de investigación participativa o investigación acción y no estrictamente respondiendo al canon académico alejado del diálogo de saberes. La investigación además es articulada de manera directa a las labores de extensión universitaria y a las de formación y docencia; no es desenvuelta, por lo tanto, independientemente, sino articulada al proceso de despliegue de la experiencia; más aún si bien no es mencionado por el autor y las autoras es evidente que este proceso de investigación supone una dinámica multi, inter y transdisciplinaria, por las mismas exigencias que supone y que rompen en la práctica con la compartimentalización del conocimiento y los campos disciplinarios.

Una conclusión derivada de la experiencia —siguiendo una vez más a Pastore, Altschuler, Schmalko y Zeballos— es que es necesario resaltar la productividad y riqueza de la sinergia producida entre los proyectos de extensión universitaria desarrollados, que permiten vincular estrechamente experiencias concretas de economía social y solidaria y políticas públicas orientadas a la promoción del sector, con la extensión universitaria y la labor de formación y docencia desenvuelta desde la universidad (2011, p. 14).

¿Qué aspectos pueden ser reconocidos como necesarios de afianzar a futuro en la experiencia y son ineludibles de considerar? Señalamos dos, uno al interno, la relación con la formación de grado y posgrado; y otro al externo, la relación con el Estado.

La relación con la formación de grado al interno es, sin lugar a dudas, un aspecto clave sobre el cual la experiencia debe prestar atención. El peso puesto en la extensión universitaria y las relaciones hacia fuera de la universidad constituyen componentes estratégicos, pero la relación al interno sobre todo con la formación de grado no muestra el mismo nivel de despliegue y afianzamiento. Incluso puede reconocerse como una debilidad en la medida que no logra vincularse de manera consistente con la dinámica de los tres departamentos de la universidad —economía y administración, ciencias sociales, ciencias y tecnología— y con las 35 carreras que oferta. No es que deba relacionarse necesariamente con todos, el hecho es que resulta más que evidente que al no hacerlo por lo menos con una parte, la experiencia aparece como un proceso muy interesante; pero externo a la dinámica misma de la universidad, que pasa por la actividad docente animada desde los departamentos o los cursos impartidos en las carreras y a través de los cuales las y los estudiantes son entrenados y viven el día a día de la universidad, por mencionar un par de ejemplos.

La creación de la Tecnicatura Universitaria en Economía Social y Solidaria cubre en parte esto, sin embargo, afianza más el vínculo hacia fuera, sobre todo con los activistas de los actores de las economías sociales y no logra del todo generar ese eslabonamiento que nos parece clave provocar con la actividad de departamentos y carreras. Tampoco establece una relación con la oferta de posgrado —3 doctorados y 12 maestrías— e igualmente desenvuelve una relación externa y paralela a la actividad de formación e investigación ahí desenvuelta. Cubrir este aspecto sería crucial en la medida que el entrenamiento desplegado podría beneficiarse y beneficiar a la vez a la experiencia.

La articulación con el grado y el posgrado son aspectos claves. El reto es hilvanar una propuesta que enhebre formación, investigación y extensión universitaria, en una estrategia que supere la compartimentalización o el aparente paralelismo en el que podría percibirse cae la extensión universitaria, a fin de integrarlas y complementarlas, hacer que dialoguen retroalimentándose creativamente. La relación con el Estado aparece como otro asunto crítico. El nivel de relación establecido con políticas y programas estatales, como Argentina Trabaja, es una muestra evidente de una apuesta política legítima de asumir, pero también provoca la interrogante respecto a los niveles de autonomía de la experiencia y sobre su capacidad de resistir respecto a la imposición de posibles formas de corporativismo estatal.

Surge además, de la mano con esta preocupación, la pregunta respecto al rol cumplido desde la experiencia frente a posibles conflictos, normales que surjan como parte de la dinámica social, entre los actores de la economía social y solidaria y el Estado. Anotemos que estos tienen la característica de ser sobre todo, aunque no únicamente, actores urbano populares localizados. El fuerte anclaje territorial de la UNQ determinó en gran medida el establecimiento de relaciones con los actores propios de su entorno. No es complicado deducir que asegurar la autonomía de la experiencia es determinante para el despliegue de un proceso que priorice las necesidades y demandas de estos actores antes que los intereses políticos existentes desde el Estado.

Este asunto tal vez es uno de los más delicados a examinar y exige la búsqueda de estrategias que aporten al afianzamiento de la autonomía de la experiencia o a una gestión que tenga la capacidad de afrontar los conflictos y tensiones en su relación con el Estado, libre de posibles sometimientos a formas de imposición, sutiles o manifiestas, de corporativismo estatal.

SEMINARIO DE ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y POPULAR DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

La Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM) fue fundada el 12 de mayo de 1551, posee actualmente 20 facultades y 62 carreras profesionales de grado, 28 doctorados y 96 maestrías, fuera de diplomaturas y segundas especializaciones. Tiene, según información de la Asamblea Nacional de Rectores (2011), una población de 28.645 estudiantes de grado, 53.108 postulantes en promedio compiten cada año por 5781 vacantes.

La UNMSM no puede ocultar los problemas que padece como resultado de un largo proceso de crisis acumulada. Al respecto, López (2013) señala:

La masificación y abandono [por parte del Estado] de [la mayor parte de] las universidades públicas generaron la mediocrización de la formación académica y profesional. Aquello incrementó, por el lado de la demanda, la dificultad para incorporarse al mercado de trabajo. Sobre la base de la masificación, la mediocrización y el abandono estatal, la autonomía universitaria se volvió autarquía y el cogobierno devino en anarquía creando un clima propicio para la frustración estudiantil y para la emergencia de ideologías de la desesperanza que culminan en el terrorismo. El movimiento estudiantil se diluyó y fragmentó, la calidad académica decayó, los operadores aparecieron en la escena, la corrupción se instaló en la universidad y las autoridades universitarias buscaron perpetuarse en el poder a través de métodos clientelares y mafiosos. (p. 17)

Este contexto de crisis característico de la universidad del Perú permite comprender de manera más integral el entorno de la experiencia que analizaremos. A diferencia del caso de la UNQ estamos frente a una institución universitaria pública de mayor tamaño y antigüedad. Sumado al hecho, como indicamos antes, que en el Perú el tema de la economía social y solidaria no es un tema visible ni mucho menos central de la agenda pública. La experiencia del Seminario de Economía Social, Solidaria y Popular de la UNMSM surge el 2012, desde la Facultad de Ciencias Sociales,¹⁰ «con motivaciones y apuestas individuales de docentes de esta facultad, que convergen y dan pie a un proceso de institucionalización en la universidad», como indica Pérez (2014, p. 2).

El Seminario —según la Resolución Rectoral N.º 03998-R-14— constituye un grupo de investigación acción de tipo permanente, que congrega a docentes, estudiantes y representantes de movimientos sociales, orientado por tres objetivos: reflexionar y producir conocimientos sobre la problemática de la economía social, solidaria, popular; formar y entrenar en el manejo de instrumentos teóricos y metodológicos relacionados con procesos de intervención; apoyar el fortalecimiento de experiencias de gestión local con protagonismo de organizaciones sociales, culturales, económicas e instituciones públicas y privadas.

El planteamiento teórico de la experiencia fue nutrido desde dos vertientes: por un lado, una perspectiva ecléctica en la medida que reconocía corrientes de pensamiento diversas como parte de un proceso amplio de discusión e indagación sobre la problemática de la economía social y solidaria o el Buen Vivir, preocupada por el recojo de evidencias respecto a las relaciones económico sociales, culturales, políticas, con la naturaleza, desenvueltas por cooperativas, comunidades y pueblos originarios, redes de productores de comercio justo y agroecológicos, asociaciones de artesanos, bancos comunales, comedores populares autogestionarios, entre otros.

De otro, el aporte histórico estructural trabajado desde las reflexiones pioneras de Quijano sobre el «polo marginal», realizadas a fines de los años sesenta. Su planteamiento asumió que Marx registró las tendencias centrales de la problemática de la sobrepoblación relativa o ejército industrial de reserva; pero que estas adquirirían contemporáneamente mayores niveles de contradicción. El término «marginalidad» en el planteamiento de Quijano se refiere, en este sentido, a una nueva dimensión de la problemática de la sobrepoblación relativa (Quijano, 1977, p. 19). Esta noción surge de una perspectiva de interpretación crítica del proceso de desenvolvimiento capitalista latinoamericano, porque lo que está en el centro de su planteamiento es qué ocurre con la fuerza de trabajo y los trabajadores que no logran vender su fuerza de trabajo al capital, y especialmente, qué actividades emprenden, cómo las organizan, y también qué territorios las albergan. No es difícil deducir que su reflexión va más allá de la crítica al crecimiento económico y la modernización capitalista, porque indaga en las bases mismas de constitución del capitalismo latinoamericano, en las relaciones que lo sustentan, y demuestra que sus posibilidades reales de crecimiento y aporte a la modernización de la sociedad tienen debilidades estructurales innatas que lo limitan.¹¹

El seminario fue constituido desde el Comité Asesor de la Escuela Académico Profesional de Sociología.¹² Es pertinente anotar que un argumento determinante para convencer a los integrantes del comité asesor fue la propuesta de establecer alianzas con otras instituciones

académicas, a fin de generar una institucionalidad de soporte y animar procesos de investigación acción que contribuyeran a su posicionamiento, así como a revertir su aislamiento. Este aspecto es particularmente sentido por el nivel de desarticulación institucional que la Facultad de Ciencias Sociales, y sus diferentes escuelas y departamentos, afronta actualmente por la crisis que la afecta.

La presentación de un convenio con la Universidad del País Vasco que, a través de Hegoa Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional, había manifestado su interés de iniciar un trabajo con la UNMSM, terminó de convencer al Comité Asesor para acordar la constitución del seminario. Sin embargo, la decisión de esta instancia debía pasar a un siguiente nivel en la jerarquía de la universidad: el Consejo de la Facultad de Ciencias Sociales, donde también debía recibir una aprobación.

En paralelo, el convenio con la Universidad del País Vasco fue elevado al rectorado y después de varias y largas gestiones, fue aprobado por Resolución Rectoral N.º 03820-R-13 el 19 de agosto del 2013, pero la aprobación de la creación del seminario no tuvo igual resultado y demoró un largo periodo.

Un elemento extra es que los representantes de Hegoa, antes de la aprobación del convenio, plantearon un diálogo para evaluar el inicio de acciones conjuntas. El diálogo cedió paso al poco tiempo a la firma de un acuerdo de partes para avanzar en la presentación de un proyecto, a la Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo, y cogestionar un conjunto de actividades a nivel de tres países andinos: Perú, Ecuador y Bolivia. La actividad principal planteada desde la UNMSM, en el marco de este proyecto, fue la implementación de un Observatorio de Economía Social, Solidaria y Popular, entendido como una herramienta de recojo de evidencias y aporte al proceso de fortalecimiento de organizaciones y movimientos sociales.

El 15 de noviembre de 2013 fue organizado un taller con representantes de organizaciones y movimientos sociales previamente identificados a través de un mapeo, y con los cuales fue desenvuelto un diálogo y reflexión colectiva sobre las relaciones entre universidad y organizaciones y movimientos sociales. Esta primera coordinación abrió un proceso que duró varios meses, el punto de partida fue desenvolver un diálogo de saberes y, por ello, la necesidad de conformar una instancia que permitiera este diálogo y rompiera con el aislamiento de la universidad respecto a la sociedad; pero además aportará a abrir la perspectiva de la propia universidad sobre los procesos de producción de saberes y conocimientos generados por organizaciones y movimientos sociales.

El 20 de marzo de 2014 en una ceremonia pública realizada en La Casona de la UNMSM, la sede histórica donde fue fundada esta universidad, fue firmada el acta de constitución del Consejo Social del Seminario y Observatorio de Economía Social, Solidaria y Popular; definido como «un órgano colegiado que cumple un rol de asesoría y facilitador del diálogo, la articulación y la cooperación entre la universidad y las organizaciones y movimientos sociales». El Consejo Social está integrado por varias de las principales centrales campesinas y de pueblos originarios del Perú, así como artesanos y productores de comercio justo y redes de economía social y solidaria, figuran: la Confederación Nacional Agraria, la Confederación Campesina del Perú, la Coordinadora Nacional de Pequeños Productores de Comercio Justo del Perú, la Central Interregional de Artesanos del Perú, la Federación Nacional de Mujeres

Campesinas, Artesanas, Indígenas, Nativas y Asalariadas del Perú, la Central Café y Cacao, el Grupo Red de Economía Solidaria del Perú, el Grupo Género y Economía.

Este proceso permitió abrir una relación intensa y diversa con varias de estas organizaciones y movimientos, expresada en la implementación de prácticas preprofesionales, elaboración de reportes de investigación acción, diseño de planes estratégicos y formulación de proyectos de desarrollo, cursos en las carreras de la facultad, realización de audiovisuales, actividades de extensión universitaria y proyección social, organización de labores de voluntariado universitario, entre otras.

Paralelamente, a la conformación del Consejo Social, la labor de incidencia para lograr la aprobación del Consejo de Facultad de la creación del seminario fue continuado. El resultado de este proceso fue la Resolución de Decanato N.º 0318-D-FCCSS-2014 del 10 de abril de 2014, que aprueba la creación del seminario, resolución que meses después fue seguida por la Resolución Rectoral N.º 03998-R-14 del 6 de agosto de 2014, ratificando su creación. Este largo proceso de incidencia interna y de vinculación con organizaciones y movimientos sociales fue complementado con la actividad principal del proyecto cogestionado: la implementación del observatorio. El resultado fue el diseño del portal web del observatorio —<http://economiasolidarias.unmsm.edu.pe>— y su alojamiento en el servidor de la universidad.

La experiencia del seminario, más allá de la descripción del proceso de incidencia desplegado dentro de la UNMSM, reúne desde nuestra perspectiva tres cuestiones necesarias de evaluar para el afianzamiento de la experiencia.

La primera cuestión es que muchas de las actividades realizadas desde el seminario con las organizaciones y movimientos no han logrado del todo basarse en el desenvolvimiento efectivo de un diálogo de saberes, porque en más de un caso son reproducidas jerarquías entre los saberes de la universidad y los de las organizaciones y movimientos. No es que no exista una apuesta clara por superar esto desde el seminario, todo lo contrario, la preocupación por superar el establecimiento de estas jerarquías es permanente y está presente. Sin embargo, la realidad es que se sigue reproduciendo desde el trato cotidiano hasta la labor misma desplegada como parte de la realización de las actividades. El hecho que estas actividades estén sometidas a través del Consejo Social a un mecanismo de evaluación permanente es uno de los pocos recursos al cual apelar para lograr de manera efectiva la superación de esta situación. El reto es afianzar este mecanismo de diálogo entre la universidad y las organizaciones y movimientos, a fin de fortalecer relaciones paritarias y evitar la reproducción de posibles asimetrías. El proceso de despliegue de un diálogo de saberes no constituye al final de cuentas una declaración de buenas intenciones, sino una práctica real nutrida de la vida social y, por lo tanto, de relaciones de poder necesarias de ser evidenciadas constantemente para afianzar un trato cotidiano más democrático.

La segunda cuestión es que el seminario financió sus actividades con fondos de cooperación internacional. El acceso a los mismos no ha sido amplio, pero sí ha representado un recurso clave para dar impulso inicial a su accionar; esto debido sobre todo a la crisis de la universidad que no le ha permitido acceder a financiamiento proporcionado por ella y no haber podido tampoco gestionar recursos provenientes de políticas y programas públicos o agentes y actores locales y nacionales. El establecimiento de alianzas estratégicas sur-norte constituyó en este sentido el medio principal al que apeló para desenvolver sus actividades. La interrogante que surge

es hasta qué medida el seminario es dependiente de esta estrategia e incluso hasta dónde el uso y acceso a los recursos de la cooperación dejan de ser una estrategia o medio para convertirse en un fin en sí mismo. Sin lugar a dudas este asunto constituye uno de los desafíos mayores que tendrá para los próximos años; no tanto porque su acceso a los fondos de la cooperación internacional crezcan demasiado —a final de cuentas el Perú no constituye una prioridad actual de las financieras y agencias de cooperación internacional, lo que explica la reducción de los mismos en los últimos años—, sino porque la actividad del seminario puede hacerse dependiente de una sola fuente de recursos. Tal vez la combinación de fuentes de financiamiento es un aspecto clave a considerar, la presentación sostenida de proyectos a fondos de investigación de la propia universidad, por más limitados, exiguos o complicado que sea acceder a ellos, o la gestión ante fuentes de financiamiento público sobre todo dirigidos a ciencia y tecnología, deberían ser asuntos prioritarios desde un razonamiento interesado en preservar su autonomía económica y evitar la dependencia de los fondos de cooperación internacional.

Una tercera cuestión igual de importante tiene que ver con el afianzamiento de relaciones institucionalizadas hacia dentro de la universidad. Desde su inicio, el seminario ha intentado ligarse a los cursos de las carreras conducentes al grado y desde ahí construir procesos de producción de saberes o intervenciones aplicadas de la mano con actividades de docentes y estudiantes. Este nexo ha ligado su intervención a las actividades desenvueltas en departamentos y escuelas de la universidad. Esta relación hacia dentro y principalmente con los procesos de formación de grado ha contribuido a afianzar su entronque con el entrenamiento académico, porque anima además de labores de formación, tareas de investigación, así como experiencias de extensión universitaria y proyección social. No están del todo consolidadas estas relaciones, pero es evidente que su despliegue constituye un fuerte animador de actividades académicas.

La relación con el proceso de formación de posgrado constituye más bien un vacío y o una debilidad de la experiencia, al no haber logrado aún vincularse con su accionar. No es posible desconocer que los procesos de formación a nivel de posgrado constituyen un campo estratégico para la producción de saberes y la incidencia en la comunidad académica, necesario de trabajar a través de una oferta diversificada que contemple los estudios de doctorado, maestría y diplomados, dirigidos a posgraduados.

Tampoco ha sido posible aún desenvolver actividades que involucren a los trabajadores no docentes de la universidad. Han sido realizadas algunas actividades, principalmente ferias de productores y campañas de comercio justo que permitieron a los trabajadores no docentes participar sobre todo como consumidores; pero no ha sido tejido un nexo más sistemático para articular las labores del seminario a la actividad de este estamento de la comunidad universitaria.

¿VINCULACIONES ENTRE UNIVERSIDAD Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA?

Las experiencias examinadas evidencian el desenvolvimiento de manera germinal, en ambas universidades, y con todas sus limitaciones, de esfuerzos encaminados a generar diálogos de saberes. No comparten el supuesto de desconocer los saberes producidos por organizaciones y movimientos sociales, invisibilizarlos o asignarles un nivel inferior en una supuesta jerarquía de conocimientos.

No podemos afirmar evidentemente que desde las experiencias examinadas existe la decisión manifiesta por entrar a disputar o confrontar con la perspectiva hegemónica hoy vigente en muchas universidades, expresada en la desvinculación con la sociedad, las organizaciones y movimientos sociales y los saberes producidos desde sus prácticas. Tal vez incluso desde las experiencias consideradas no existe esta necesidad, porque su fundamento si bien tiene un soporte teórico metodológico crítico, no parte de la necesidad de resolver un problema solo y exclusivamente académico, sino más bien desplegar una experiencia viva, nutrida de relaciones sociales cargadas de un imaginario social sustentado en vinculaciones tejidas con organizaciones y movimientos sociales.

A pesar de ello, reconocemos que las experiencias analizadas muestran opciones diferentes, esfuerzos sostenidos y hasta caminos recorridos posibles de replicar en otras realidades, no necesariamente reproduciendo fielmente sus experiencias; pero sí recogiendo algunos de sus aprendizajes e incluso asumiendo algunas de las herramientas empleadas en sus procesos de autogestión y cogestión. Estas experiencias, por lo tanto, muestran que el canon epistemológico académico universitario de carácter eurocéntrico no es el único o exclusivo modelo de referencia para la producción de saberes y conocimientos. Las experiencias aportan prácticas teóricas aplicadas sustentadas en procesos dinámicos y de gran complejidad, no reducidas al ámbito de las dinámicas de las propias universidades, sino enhebradas con otros actores como el Estado y los movimientos sociales, sobre todo en el caso de la UNQ y movimientos sociales y la cooperación internacional, en el caso de la UNMSM.

Entonces, frente a la pregunta: de si existen experiencias que muestren evidencias de vinculaciones diferentes entre universidades y economías sociales y solidarias en Latinoamérica, la respuesta es que vienen emergiendo de manera germinal esfuerzos necesarios de consolidar que no comparten, necesariamente, el canon epistemológico de carácter eurocéntrico y despliegan más bien iniciativas orientadas a ir más allá del mismo, otorgando protagonismo a los saberes producidos desde las vidas de los productores así como de sus organizaciones y movimientos sociales. Estos esfuerzos exhiben apuestas éticas, pasión romántica y la voluntad política necesaria para desenvolver estas vinculaciones.

Una anotación final y necesaria es que si bien, como señalaba Coraggio, es preciso que haya sujetos colectivos comunitarios y sociales que planteen sus necesidades de formación, conocimiento y servicios, en una relación dialógica institucionalizada, es necesario que sea abierta a la innovación y el aprendizaje para permear al conjunto de la universidad. También es necesario e indispensable que existan actores universitarios que busquen recoger estas necesidades y posean la sensibilidad suficiente para tejer estas relaciones dialógicas institucionalizadas, igualmente abiertas a la innovación y el aprendizaje y con un conocimiento de la dinámica interna de la universidad que facilite el tejido de estas relaciones y lo ponga al servicio de las necesidades planteadas de los sujetos colectivos comunitarios y sociales.

Estos actores universitarios igual que los sujetos colectivos comunitarios desenvuelven prácticas y producen discursos que también potencialmente pueden permear al conjunto de la universidad; no son, por lo tanto, prescindibles de una lectura de conjunto de los procesos analizados; y mucho menos pueden estar ausentes de procesos de intervención como los evidenciados a través de las experiencias mostradas en los casos de la UNQ y la UNMSM. Por

lo tanto, además de los sujetos colectivos comunitarios es necesario reconocer a los actores universitarios interesados en desenvolver las experiencias de vinculación entre universidades y economías sociales y solidarias. Es preciso incluso estrategias de fomento y hasta de fortalecimiento de estos actores, en la perspectiva de que pueden resultar claves en las dinámicas antes evidenciadas.

Un desafío a futuro es que las experiencias desenvueltas a partir de las relaciones entre universidades y economías sociales y solidarias, que reúnen a actores universitarios con sujetos colectivos comunitarios y sociales interesados en desenvolver estas experiencias, no constituyan esfuerzos aislados y circunscritos a las fronteras nacionales o ámbitos localizados, sino comiencen a enhebrarse a través de redes de escala regional y global, donde sus anclajes territoriales y las experiencias país desenvueltas puedan compartirse y ponerse en diálogo.

Resulta indudable que las relaciones entre universidad y economía social y solidaria pueden ser evidenciadas a través de muchas otras historias, como las aquí contadas; pero las dos experiencias analizadas consideramos son ilustrativas de las vinculaciones desenvueltas actualmente, y que desde la presente narración han intentado ser retratadas como la expresión de esfuerzos desplegados desde la vida cotidiana de los universitarios y los productores de las organizaciones y movimientos sociales de la economía social y solidaria de la Latinoamérica de hoy.

NOTAS

1 «La economía social y solidaria es —siguiendo a Coraggio (2011)— una forma de producir sociedad y no solo utilidades económicas, porque genera valores de uso para satisfacer necesidades de los mismos productores o de sus comunidades —generalmente de base territorial, étnica, social o cultural— y no está orientada por la ganancia y la acumulación de capital sin límites. Vuelve a unir producción y reproducción, al producir para satisfacer de manera más directa y mejor las necesidades acordadas como legítimas por la misma sociedad [...] Su fundamento es, sin duda, el trabajo y el conocimiento encarnado en los trabajadores y sus sistemas de organización» (pp. 45-46). Nos parece pertinente consignar la indicación de Quijano (2011) respecto a la noción economía solidaria: «La cooperativa es su institución central, alternativa al capital [...] Su diferenciación con las empresas capitalistas no se refiere, por lo mismo, ni a su división del trabajo ni a su relación con el mercado ni al lugar del salario o de la administración jerarquizada. Según sus actuales defensores, las diferencias residen, ante todo, en que sus agentes se identifican, explícitamente, como un sistema de autogestión de los trabajadores, de su fuerza de trabajo, de los instrumentos de producción, de los recursos u objetos de producción y de los productos. Es decir, se ubican ideológica y políticamente, de modo explícito, en contraposición al capitalismo». (p. 379).

2 Es pertinente mencionar que antes del desenvolvimiento de lecturas críticas como las de Coraggio, existió una larga, extendida y diversa suma de esfuerzos centrados en la relación entre universidades, trabajadores y cooperativas en muchos lugares de Latinoamérica, lo que Pastore (2010) llama la economía social tradicional o histórica, tanto desde la perspectiva de la implementación de programas de formación, experiencias de extensión universitaria e investigaciones dedicadas a las cooperativas, la participación de los trabajadores y la autogestión obrera. Señalamos los casos emblemáticos de las universidades populares, en las primeras décadas del siglo xx, implementadas en el marco del surgimiento del movimiento estudiantil reformista en países como México, Puerto Rico, Argentina, Guatemala, Perú; las varias experiencias de extensión universitaria animadas desde fines de los años cincuenta, que cuestionan el sesgo asistencial o paternalista, y donde confluyen iniciativas institucionales universitarias junto a una creciente radicalización política del movimiento estudiantil y demandas del movimiento obrero. Pastore, Balño y Rosas (2012) brindan una aproximación al respecto.

3 Este aspecto en particular es trabajado con agudeza por Germaná (2013) cuando señala que para los dominados y explotados la descolonialidad de la universidad es el cuestionamiento radical a la colonialidad de la universidad. Cuestionamiento que pasa por tres principios: primero, la superación de la hegemonía de las estructuras eurocéntricas del saber; segundo, la superación de las estructuras institucionales disciplinarias; y, tercero, por el diálogo entre el saber académico y los saberes de los grupos sociales subalternizados por la colonialidad del poder (p. 13). Castro-Gómez (2007) aborda también este asunto y propone que «descolonizar la universidad» significa dos cosas: el favorecimiento de la transdisciplinariedad y la transculturalidad (pp. 89-90).

4 Al respecto coincidimos con una afirmación de Leher (2010), basado en el caso brasileño, él plantea: «Las reconfiguraciones en curso en las instituciones universitarias son de tal magnitud que resulta un error insistir en que el problema está relacionado tan solo con la presencia o la ausencia del Estado en la educación superior». (p. 20).

5 Nos parece necesario ubicar estas tensiones como parte del conflicto entre tendencias de reoriginización cultural y represión/reabsorción que Quijano (1997) considera han impregnado nuestra más profunda experiencia histórica, porque no solamente subyace a nuestros problemas de identidad, sino que atraviesa toda nuestra historia, desde el comienzo mismo de la constitución de América, como una tensión continua de la subjetividad, donde el carácter del imaginario y de los modos de conocer y de producir conocimiento son una cuestión abierta y conflictiva.

6 Anotamos que existe amplia literatura dedicada a estas experiencias, los primeros trabajos donde se indaga en ellas fueron escritos a comienzos del 2000, como los textos de Singer (2011), publicado inicialmente el 2002, y Cruz (2004).

7 Datos más recientes muestran que en el 2013 la exportación de café peruano, a través del comercio justo, alcanzó los USD 118 millones; y la exportación total de productos USD 700 millones. La mitad del valor total de las exportaciones de café sigue proviniendo del comercio justo. Véase <http://larepublica.pe/26-03-2014/peru-es-lider-mundial-en-exportaciones-de-cafe-de-comercio-justo>.

8 La información demográfica oficial disponible indica que posee una población de 518.788 habitantes de los cuales 101.028 viven en las zonas de villas, asentamientos o viviendas en zonas precarias; es decir, el 19,5% se encuentra en situación de vulnerabilidad social. 83.752 personas, es decir, 16% viven por lo menos con una necesidad básica insatisfechas (NBI) que lo ubica en una situación de pobreza estructural (Municipio de Quilmes, 2010, p. 7).

9 Es pertinente señalar que esta universidad adopta como base de su organización académica la estructura departamental con el objeto de proporcionar orientación sistemática a las actividades docentes y de investigación, mediante el agrupamiento de disciplinas afines y la comunicación entre docentes y estudiantes de distintas carreras. Tiene 3 departamentos y 35 carreras, 3 doctorados y 12 maestrías, además de diplomas y especializaciones. Su población está estimada en 12.500 estudiantes.

10 La UNMSM está organizada por facultades y a diferencia de la UNQ no ha incorporado en su discurso académico institucional la superación de la compartamentalización y especialización por campos disciplinarios.

11 Quijano precisa al respecto, años después, que los esfuerzos de los trabajadores «marginalizados» por resolver sus problemas de sobrevivencia y, en consecuencia, por motivaciones de eficacia práctica, se han ido orientando en muchos casos, cuyo número parece ir en aumento, a fortalecer y a expandir las relaciones económicas de reciprocidad o intercambio de fuerza de trabajo y o de trabajo sin pasar por el mercado; a organizarse colectivamente de modo «comunal», en lugar de empresarial, para gestionar adecuadamente sus recursos, sus productos, sus relaciones en el mercado y con los otros sectores de la economía y de la sociedad. Lo que caracteriza la economía popular es justamente que las relaciones de trabajo y de distribución de recursos y del producto se organizan, en lo fundamental, en torno a la reciprocidad y la vida social, las prácticas sociales cotidianas y la comunidad. Eso no significa, por su supuesto, que no esté articulada con el mercado de múltiples maneras y medidas (Quijano, 2011, p. 380).

12 El Comité Asesor es una instancia de deliberación y toma de decisiones, reúne representantes de docentes y estudiantes de la escuela elegidos para este fin. Las escuelas académico profesionales son instan-

cias que incluyen a los departamentos y son dirigidas a nivel académico y administrativo por directores elegidos por los consejos de facultad. El artículo 105 del Estatuto de la UNMSM establece entre otras atribuciones del Comité Asesor: planificar y evaluar el funcionamiento de la Escuela Académico Profesional.

REFERENCIAS

- Acosta, M. y Levin, A. (2013). *La formación universitaria en cooperativismo y economía social en Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, UBA.
- Altschuler, B., Schmalko, N. y Zeballos, T. (2011, noviembre). *Economía social y extensión universitaria. Formación para la autogestión en articulación con políticas públicas de inclusión social*. Ponencia presentada al XI Congreso iberoamericano de extensión universitaria. Santa Fe, Argentina.
- Asamblea Nacional de Rectores (2011). *Datos estadísticos universitarios*. Lima, Perú: Dirección de Estadística de la Asamblea Nacional de Rectores.
- Baliño, G. y Rosas, G. (2012, noviembre). *La extensión universitaria vinculada a organizaciones cooperativas y de economía social y solidaria. Algunas reflexiones para el debate*. Informe presentado en el seminario interno del Programa CREES-ICOTEA. Buenos Aires, Argentina.
- Cárdenas, G. (1983). *El sector de economía social en el Perú. Cooperativas y empresas autogestionarias*. Lima, Perú: CEDEP.
- Castro-Gómez, S. (2007). Decolonizar la universidad. La hybris del punto cero y el diálogo de saberes. En S. Castro-Gómez y R. Grosfoguel (Eds.), *El giro decolonial. Reflexiones para una diversidad epistémica más allá del capitalismo global*. Bogotá, Colombia: Iesco-Pensar-Siglo del Hombre Editores.
- Coraggio, J. (2001, septiembre). *Construir universidad en la adversidad. Desafíos de la educación superior en América Latina*. Ponencia en la II Reunión de Ministros de Educación de las Américas en el Ámbito del Cidi, Punta del Este, Uruguay.
- Coraggio, J. (2002, julio). *Universidad y desarrollo local*. Ponencia presentada en el Seminario Internacional La educación superior y las nuevas tendencias. Quito, Ecuador.
- Coraggio, J. (2011). La Economía Social como vía para otro desarrollo social. En A. Acosta y E. Martínez (Eds.), *José Luis Coraggio. Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito, Ecuador: Abya Yala.
- Coraggio, J. (2014, diciembre). *La Economía Social y Solidaria: El papel de las universidades*. Ponencia presentada en el seminario Universidad pública y economías solidarias, organizado por el Seminario de Economía Social, Solidaria y Popular. Lima, Perú.
- Cruz, A. (diciembre, 2004). É caminhando que se faz o caminho: diferentes metodologias das incubadoras tecnológicas de cooperativas populares no Brasil. *Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social*, 4(8), 38-57.
- Fidel, C., Di Tomaso, R. y Fariás, C. (2008). *Territorio, condiciones de vida y exclusión: El Partido de Quilmes (Provincia de Buenos Aires, Argentina)*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- García Müller, A. (2007, mayo-junio). Universidad y educación cooperativa en Venezuela: experiencias. En *Universidad y educación cooperativa en Venezuela*, Memorias del Primer Coloquio Nacional «Universidad y Educación Cooperativa». Trujillo, Venezuela.
- Germaná, C. (2013, enero). *Iniciativas universitarias para la economía social y solidaria en el Perú*. Ponencia presentada en el seminario Derechos económicos y políticas públicas de economía social y solidaria: retos para la universidad desde el *suma qamaña*. La Paz, Bolivia.

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2012). *Censo Nacional Universitario 2010*. Recuperado de http://censos.inei.gob.pe/cenaun/redatam_inei/
- Izquierdo Muciño, M. (julio, 2009). Problemas de las empresas cooperativas en México que atentan contra su naturaleza especial. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 43, 93-123.
- Leher, R. (2010). Capitalismo dependiente y educación: propuestas para la problemática universitaria. En R. Leher (Comp.), *Por una reforma radical de las universidades latinoamericanas*. Rosario Santa Fe, Argentina: CLACSO-Homo Sapiens Ediciones.
- López, S. (2013). Acción universitaria para refundar San Marcos. En *Por un acuerdo para refundar la Facultad de Ciencias Sociales y la Universidad de San Marcos*. Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Mogrovejo, R., Vanhuynegem, P. y Vásquez, M. (2012). El renacimiento del modelo cooperativo peruano. En R. Mogrovejo, P. Vanhuynegem y M. Vásquez (Eds.), *El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible*. La Paz, Bolivia: OIT.
- Municipio de Quilmes (2010). *Censo social Quilmes. Resultados preliminares*. Quilmes, Argentina: Secretaría de Desarrollo Social del Municipio de Quilmes.
- Pastore, R. (octubre, 2010). Un panorama del resurgimiento de la economía social y solidaria en Argentina. *Revista de Ciencias Sociales*, 2(18), 47-74.
- Pérez Alva, E. (2014, noviembre). *Bordando la vida desde otras economías*. Ponencia presentada en el Encuentro de vinculación socioeconómica, desarrollo socio-técnico e incubadoras universitarias. Buenos Aires, Argentina.
- Quijano, A. (1977). *Imperialismo y «marginalidad» en América Latina*. Lima, Perú: Mosca Azul Editores.
- Quijano, A. (1997). Colonialidad del poder, cultura y conocimiento en América Latina. *Anuario Mariateguiano*, IX(9), 113-122.
- Quijano, A. (2011). ¿Sistemas alternativos de producción? En B. Santos (Coord.), *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Remy Simatovic, M. I. (2007). *Cafetaleros empresarios. Dinamismo asociativo para el desarrollo en el Perú*. Lima, Perú: Instituto de Estudios Peruanos, Oxfam Internacional.
- Rénique, J. (marzo, 1987). De la fe en el progreso al mito andino: Los intelectuales cusqueños. *Márgenes*, 1, 9-33.
- Rofman, A. (2005). Introducción. En A. Rofman (Comp.), *Universidad y desarrollo local. Aprendizajes y desafíos*, Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros.
- Sena, S., Baliño, G. y Martínez, M. (2012). En un diálogo de saberes: organizaciones sociales, universidad, economía social y solidaria. En *II Jornada de Investigadores sobre Aprendizaje-Servicio*. Buenos Aires, Argentina: Centro Latinoamericano de Aprendizaje y Servicio Solidario, Red Iberoamericana de aprendizaje-servicio.
- Singer, P. (2011). La reciente resurrección de la economía solidaria en Brasil. En B. Santos (Coord.), *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Tillmann, R., Della Vechia R. y Nunes, T. (abril, 2011). La Red de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares en Brasil: pasado, presente y desafíos para el futuro. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, 3, 1-27.

ECONOMÍA EN LAS COMUNIDADES NOSÓTRICAS
MAYA-TOJOLABALES DEL SUR-ESTE DE MÉXICO

VIOLETA NÚÑEZ

Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017
Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN Las comunidades maya-tojolabales de Chiapas en México, poseen una cosmovisión particular que nos muestran que todo en este mundo tiene vida y corazón. Es decir, conciben una sociedad repleta de sujetos —no objetos—, a partir de la cual se establece una relación intersubjetiva. Cada uno de estos sujetos humanos y no humanos —entre ellos la Madre Tierra—, forma parte de las comunidades *nosotricas*, en donde el fin es el bien de todos. Con esta idea edifican una economía muy particular que hoy quizá se presenta como una alternativa ante la crisis, sobre todo la alimentaria y ambiental, que enfrenta la humanidad en su conjunto.

PALABRAS CLAVE Tojolabales, cosmovisión, sujetos, *nosótricas*, economía.

ABSTRACT The Mayan-Tojolabal communities of Chiapas in Mexico have a particular world-view that shows us that everything in this world has life and heart. That is, they conceive a society full of subjects —and not objects—, from which an inter-subjective relationship is established. Each of these human and nonhuman subjects —among them Mother Earth—, is part of the *nosotric* communities, where the end is the good of all. With this idea, they build a very particular economy which today presents itself as an alternative to the crisis, especially the food and environmental crisis, which faces humanity as a whole.

KEYWORDS Tojolabales, cosmovision, subjects, *nosotricas*, economy.

JEL CODES Q24, Q56, R14, R30, P58.

INTRODUCCIÓN

Durante la década de los años noventa del siglo xx se vivieron diversos acontecimientos en América Latina que hicieron factible repositionar de manera particular a los pueblos originarios. Uno de ellos, que vio nacer la década, fue la denominada «marcha indígena por el territorio y la dignidad» que partió del departamento del Beni en Bolivia, recorriendo 640 kilómetros. Otro de estos acontecimientos fue el levantamiento indígena en Ecuador, que fue nombrado como «el levantamiento de los hijos del sol», que dio paso a la «irrupción de lo indio». Junto a estos sucesos, un momento histórico fue la conmemoración de los 500 años

del «descubrimiento de América», que aglutinó a diferentes actores de diversos países en la llamada campaña continental «500 años de resistencia indígena, negra y popular». De manera generalizada se rechazaba el «descubrimiento», argumentándose que desde la llegada de los europeos, cinco siglos atrás, se habían negado las culturas de los pueblos que ya habitaban el continente, el llamado *Abya Yala*.

La negación del otro, de la *otredad*, daba paso a hablar de «en-cubrimiento» (Dussel, 1992) y no de «descubrimiento». Junto a estos procesos sociales, en México se vivió un hecho histórico que daría paso a la gestación de un proceso que no ha terminado. Este acontecimiento fue la rebelión de indígenas y campesinos del sur-este mexicano, quienes, levantados en armas, declararon la guerra al gobierno mexicano y dijeron ¡ya basta! de la pobreza y marginación de la que habían sido objeto durante 500 años, ante lo cual demandaban, entre otras cosas, libertad y democracia. Entre estos indígenas, que conformaban el Ejército Zapatista de Liberación Nacional, se encontraban junto con los pueblos mayas tseltal, tsotsil, cho'l, los tojolabales, uno de los más de 60 pueblos indígenas que habitan en la república mexicana.

Desde la cosmovisión de este pueblo maya, todo tiene vida y corazón, es decir, el mundo está repleto de sujetos, lo cual permite relaciones intersubjetivas. Pero además, estos sujetos forman parte de la comunidad, y de lo que ellos nombran el «nosotros», las comunidades *nosótricas*. Esto los lleva a prácticas de vida específicas, cosmovivencias, entre ellas la forma de ejercer y practicar su economía, que puede llevar a hablar de una economía *nosótrica*, la cual abordaremos en las siguientes líneas y sobre la cual me interesa preguntarme si ¿la economía *nosótrica* de los maya-tojolabales constituye una alternativa frente a la economía dominante —basada en la extracción de recursos y quema de restos fósiles— y ante la crisis civilizatoria que estamos viviendo, crisis que pone en peligro al planeta en su conjunto?

LOS MAYA-TOJOLABALES

Los maya-tojolabales habitan principalmente en el estado de Chiapas en México, un estado que se encuentra en el sur-este de la nación y que albergó desde antes del proceso de conquista y colonización española a la cultura maya. Como parte de la historia de los tojolabales, resalta el hecho de que vivieron como peones acasillados en las fincas del sur-este mexicano, en donde a cambio de un pedazo de tierra o habitación, los peones pagaban en especie o con un servicio.¹ El trabajo que allí realizaron fue un trabajo que los marcó como pueblo en su conjunto. Primero, porque los golpes que recibieron durante el acasillamiento dejaron marcas físicas en sus cuerpos por los golpes y castigos que recibieron en las fincas. Pero también el intenso y cruel trabajo, tanto de hombres como mujeres, y en medio de ello tener que cargar a los patrones y a sus familias en la espalda —amarrándose una silla, literalmente como si fueran «mulas de carga»— por largas distancias y por caminos inhóspitos.

A esto se suma la no remuneración del trabajo en la finca, que los llevó a nombrar a esta etapa como la época del *baldío*, porque el trabajo se hacía *en balde*, para el patrón, sin recibir retribución alguna. Este hecho también los dejó tatuados. No hay tojolabal alguno, hasta hoy en día, que no hable de esta fase de su historia. Una historia muy reciente porque algunos de ellos pudieron salir con dificultades de la finca y del acasillamiento hasta el año de 1994,

cuando se levantó en armas el EZLN y lograron tomar y recuperar tierras para lograr liberarse de la finca —de donde era muy difícil salir por deudas o por represión—. Al respecto, durante los primeros meses del levantamiento se recuperaron más de 100.000 hectáreas (Gobierno del Estado de Chiapas, 1997), hecho que les permitió establecerse como poseedores de la tierra —algunos fueron reconocidos como ejidos—.

Aunado a su particular historia, este pueblo indígena posee una cosmovisión muy peculiar que es parte de la herencia de la visión del mundo de los pueblos mayenses. Para los tojolabales, todo lo que habita en este mundo es un sujeto con vida y corazón. Entre ellos los que habitan el mundo terrestre; los que habitan el mundo celeste y los que se encuentran en el inframundo, los «muertos», que, desde su visión del mundo, siguen siendo sujetos importantes en la comunidad, incluso hay que indicar que la palabra corazón en tojolabal se dice *altsil*, y los «muertos» son nombrados como *altsilal*.

COMUNIDADES NOSÓTRICAS ‘‘

Para los tojolabales, todo lo que está en el mundo o en los mundos —terrestre, celeste e inframundo— como ellos lo dividen, además de ser un sujeto, forma parte fundamental de las comunidades. A partir de esta idea, las relaciones que se establecen con «todo» lo que existe en los mundos, son relaciones entre sujetos, intersubjetivas, y no entre objetos (Lenkersdorf, 2002). Pero además, los diferentes sujetos constituyen el «nosotros». Y en este *nosotros*, dicen los tojolabales, hay una visión de totalidad. Primero, porque contempla a los ancianos, ancianas, hombres, mujeres, niños y niñas. Segundo, porque también incluye a todos los otros sujetos no humanos. Al respecto, los tojolabales conciben al territorio como un territorio que abarca tres mundos: el mundo terrestre —*lu’um k’inál*—, el mundo celeste —*sat k’inál*— y el inframundo —*k’ik k’inál*—. En cada uno de estos mundos, habitan los sujetos que forman parte del *nosotros*.

En el primero de los mundos, en el terrestre, se encuentra uno de los principales sujetos, y que es fundamental en la economía de los tojolabales, la tierra, la Madre Tierra, nombrada por los tojolabales como la *jnantik lu’um* —nuestra Madre Tierra—. Pero también en este mundo habitan los árboles y bosques —considerados como guardianes de las comunidades—, plantas, flores, animales, manantiales, ríos, mares, lagunas, piedras, entre otros. En el segundo de los mundos, el celeste, está habitado por otros de los sujetos de suma importancia, el Sol, considerado como el Padre Sol, y la Luna, también de gran relevancia, al ser nombrada como la Madre Luna —*nan ixaw*—.

Asimismo, en este mundo habitan las estrellas, las nubes y los rayos. Por su parte, en el mundo de «abajo», habitan los «muertos», a quienes se les consulta sobre los temas relevantes de la comunidad. Los sujetos que viven en el inframundo, los «muertos», son llamados como *altsilales*, siendo que *altsil* en lengua tojolabal significa *corazón*, lo cual evidencia la visión que tienen de los que pasan a habitar este otro mundo, «muertos con corazón». Así, todos los que viven en los diferentes mundos, desde la perspectiva tojolabal, tiene vida y corazón, y son sujetos elementales en las comunidades *nosótricas*.

ECONOMÍA DEL NOSOTROS

La palabra *economía* tiene como origen la palabra griega, *oikonomía*. *Oikos* significa *casa, morada* o *ámbito vital*. Por su parte, *nomía*, del griego *nómos*, significa *ley, norma*. Así, la economía tendría como significado «las leyes o normas de la casa o del lugar donde se habita». Pero también *oikonomía*, es traducido como *oikos* —casa— y *némein* —distribuir, administrar—, lo que implicaría que la economía también se refiere a la «distribución o administración de la casa». Esta concepción se acercaría más al concepto de economía política, que estudia y analiza el modo de producción, distribución y consumo en una sociedad, y sus relaciones sociales que se establecen. En este sentido, analizaremos cómo son las «normas de la casa» para producir, distribuir y consumir en esta sociedad que concibe a todo lo que está a su alrededor como un sujeto, y como parte del *nosotros*, lo que constituye las sociedades *nosótricas*. Pero también veremos a grandes rasgos qué y cómo producen y consumen.

PRODUCCIÓN: MADRE TIERRA

La tierra es un sujeto fundamental para los tojolabales. Para ellos, al igual que para otros pueblos indígenas, representa la madre. Es el sujeto que les da de comer, los alimenta, los nutre, los protege. En síntesis, por ella, la Madre Tierra, es posible vivir y su estancia en el mundo. Esto se dice y se cuenta de manera cotidiana en las comunidades, y ha quedado plasmado en fragmentos de poemas tojolabales (Lenkersdorf, 1998, p. 92). De la tierra, este pueblo maya obtiene su alimento principal, el maíz. De esta gramínea, hasta hoy se piensa que están formados los cuerpos de los hombres y mujeres mayas. Por eso se nombran «los hombres y mujeres de maíz», como ya se establecía desde el texto maya antiguo *Popol Vuh*, cuando se cuenta la historia de cómo se formó el cuerpo de los hombres en la Tierra (Raynaud, González de Mendoza y Asturias, 2000, pp. 101-102).

A la tierra, mejor dicho, a la milpa —herencia mesoamericana— acuden a sembrar además de maíz, frijol, tomate, calabaza, chile, entre otros. Con ella se establece una relación particular, porque hay que cuidarla y protegerla todos los días. Incluso hay quienes indican que se establece una relación de enamoramiento con la tierra, como con una «novia» a quien se acude a su encuentro día con día.

Es por esto que al sembrar para producir los alimentos, lo hacen respetando lo más posible a este sujeto de suma importancia. Con esta idea, indican los tojolabales, aunque en esta época la tecnología ha facilitado los trabajos de campo, por lo general las comunidades indígenas no han incorporado los avances tecnológicos, «para las tojolabales son mejores las costumbres que han dejado nuestros ancestros con el preparar las yuntas,² los barzones³ y nuestro arado, luego viene la siembra» (Vázquez Méndez, 1998, p. 263). Es decir, se mantiene una tecnología rudimentaria, que ha permitido conservar y proteger la tierra. Así se establece una relación de mayor armonía con la naturaleza, a diferencia de la relación que se lleva a cabo con una racionalidad únicamente de ganancia, la cual impera en el régimen de acumulación capitalista. Con esta visión del mundo, con cada ciclo de siembra se lleva a cabo una fiesta a la tierra, a la Madre Tierra; en esta celebración, toda la comunidad se reúne para agradecerle los frutos de su vientre, que han hecho posible su alimentación, y para pedirle que los siga alimentando.

Junto a esto, en la producción con la tierra emerge otro de los elementos fundamentales del pueblo tojolabal, el *kisa*, que traduciéndolo significa *respeto*, hacerle caso a alguien, reconocer, aceptar, atender, tratar bien, tomar en consideración (Lenkersdorf, 2004, p. 182); un respeto que se establece con los diferentes sujetos que conforman el *nosotros*, pero en particular con su Madre Tierra. Dicho en términos incorrectos, estos mayenses cuidan su «medio de producción» —por supuesto que no lo es, pero si así la concibiéramos— y piensan en el futuro, lo cual hace posible de hablar de una sociedad sustentable. Es por esto que procuran no destruir el «medio» que les posibilita producir su alimento, por el contrario, lo cuidan al extremo.

Así, el cuidado de la tierra se sustenta no solo en la visión del mundo o en el discurso, sino en las prácticas agroecológicas que mantienen al producir los alimentos de la tierra, intentando no introducir agroquímicos que puedan tener un impacto presente y futuro en este ser y en el resto de los seres que dependen de ella. En este sentido, su siembra se realiza con abonos orgánicos, sin la utilización de insecticidas y abonos químicos, y se ha ido introduciendo la práctica de roza, tumba y pica, que sustituye la práctica de la quema —última fase del proceso antes de la siembra—. Con esto, el dejar descansar a la tierra, mediante los acahuales es otra puesta en marcha, lo cual también contribuye a la búsqueda de cierto equilibrio con la naturaleza.

PRODUCCIÓN: RACIONALIDAD NO CAPITALISTA

En las comunidades maya-tojolabales, como en otras comunidades indígenas campesinas, no impera una racionalidad capitalista. Su lógica no es la acumulación de capital. Es decir, el fin de este pueblo, no es la ganancia, sino la reproducción de la vida (Shanin, 1979). Una vida no sustentada en la generación de las mercancías, producidas bajo un contexto de explotación del Hombre —producción de un plusvalor no retribuido—, cuyo fin no es el valor de uso, sino el valor de cambio y la valorización del valor. Pero además, la visión del mundo de los tojolabales hace que no exploten los recursos naturales de una manera irracional como lo hace el capital.

Es por esto que en México —un país megadiverso— la mitad de las selvas y una tercera parte de los boques están en manos de los pueblos indígenas (Robles y Concheiro, 2004). Bajo esta racionalidad, la extracción que realizan a la naturaleza se fundamenta en la reproducción de la vida, de su ser indígena y campesino y no en la reproducción del capital. Así, en cada ciclo de producción de esta sociedad *nosótrica* se busca recrear su modo de vida *campesindio* (Bartra, 2010).

PRODUCCIÓN: NECESIDAD COMUNITARIA

Con esta otra racionalidad no capitalista se siembra principalmente para el autoconsumo, lo que significa que se produce lo que se requiere para cubrir las necesidades de las familias de las comunidades y no con fines de ganar con lo producido. Es decir, no se produce para acumular. En la siembra se involucra toda la familia de diferentes maneras. Durante la siembra y en el cuidado del crecimiento del maíz, es principalmente el hombre quien se involucra, pero después, en la cosecha, participa el resto de la familia. Sin recibir pago monetario alguno, ellos saben que la tierra los alimentará y que de la milpa y los solares, de su gran diversidad de especies comestibles que en ella crecen, podrán vivir.

En este sentido, este proceso de producción está al margen de la lógica de acumulación capitalista. Si bien es cierto que se desarrolla en un país y en continente donde el capital es la relación social que domina, los tojolabales producen con otra lógica y racionalidad. Pero además, considerando que se produce para satisfacer las necesidades de la comunidad. En este modo de producir, indicaba, no existe la explotación, pero además, no hay un salario que cubra el precio de la fuerza de trabajo y un espacio de realización de la plusvalía para convertirse en ganancia. Este trabajo es nombrado como *á'tel* y como *komon á'tel*, que hacen referencia al trabajo en común, al trabajo colectivo, pensados y elaborados para el bien común de la comunidad.

No obstante, esto no implica que estén totalmente al margen del sistema capitalista. A éste se vinculan mediante el mercado de productos y al mercado de trabajo. Del producto sembrado, venden una proporción muy pequeña a fin de comprar productos que no pueden producir al interior de sus comunidades; pero también la situación económica los ha llevado a que en ocasiones tengan que vender su fuerza de trabajo; sin embargo, no es lo común porque saben perfectamente de la discriminación, dureza y racismo a la que se tendrán que enfrentar en cualquiera de los mercados. No obstante, al acudir a estos mercados es posible cubrir necesidades no satisfechas a partir de lo que se produce en las comunidades, entre ellas, algunos productos industrializados; pero antes de acudir a éste, realizan una práctica que es nombrada como *bolmal*, que implica el intercambio de productos sin la mediación de dinero.

DISTRIBUCIÓN: PLANEACIÓN

Lo que se produce, en términos de cantidad, también escapa a la lógica capitalista, debido a que se siembra con cierta planeación, pensando en cubrir las necesidades de la comunidad y dejar un pequeño remanente que pueda ser intercambiado o vendido. Así, a diferencia de la producción capitalista que se realiza de manera caótica, sin planeación, y sin saber si lo que se produce se consumirá y si cubrirá las necesidades de la población en su conjunto, desde la lógica tojolabal se produce primero para satisfacer el alimento que requiere la población.

De sobra está decir que las mil millones de personas con hambre en el mundo (FAO, 2013), y las miles de toneladas de alimento que se tiran en el planeta, verifican la producción caótica y sin planeación en el régimen capitalista a la cual me refiero. Al respecto se indica que «solo las 40 millones de toneladas de alimentos despilfarrados en los EE. UU. cada año podrían alimentar a los 1000 millones de personas que se van a la cama con hambre cada día» (Stuart, Tristram, 2011). Así, además de que los datos ponen en duda que la producción en el capital traiga beneficios y desarrollo para la humanidad en su conjunto, evidencian la no planeación y el desinterés porque el común de los seres humanos vivan sin hambre, ya no hablemos de bienestar en su conjunto.

Regresando a los tojolabales, como punto de partida se piensa que no haya hambre. Es por esto que en momentos de dificultad de algunas de las familias que integran las comunidades *nosótricas*, éstas son apoyadas por el conjunto de los integrantes, ya sea compartiéndoles alimento o apoyando en la siembra de sus parcelas, ya que se busca el «bienestar del nosotros» en el que la comida, el maíz, es parte de su fundamento. Con esta visión, este pueblo mayense tiene una idea de pobreza asociada no a los bienes materiales, sino al no tener comida. Desde

su pensamiento, *pobre* lo nombran como *mey swaèl*, cuya traducción podría ser «no tiene comida». Así, la pobreza no está relacionada con tener cosas materiales, sino con lo que conforma y edifica su cuerpo.

Con esta creencia, la producción del alimento debe de alcanzar al conjunto de la comunidad, porque de lo contrario, no tendrán un *lekilaltik*, un «bien de nosotros», un bien común, que en fechas recientes ha sido traducido como el «buen vivir» tojolabal.

DISTRIBUCIÓN: TRUEQUE (B'OLMAL)

Desde la época prehispánica, el pueblo tojolabal lleva a cabo intercambios de productos, de valores de uso entre las diferentes comunidades sin mediar ningún tipo de dinero. Esta práctica es nombrada como *b'olmal*, lo que podría ser traducido como *trueque*. Mediante el *b'olmal* se establecen relaciones de cierta solidaridad entre las comunidades debido a que este acto se realiza a partir de la necesidad de las comunidades, quienes se complementan entre ellas. Es decir, existe un acto de complementariedad y de lo que se nombra como «compartencia»⁴ en lugar de la «competencia». Para realizarlo, las comunidades siembran pensando —o planeando— que acudirán a las otras comunidades a fin de cubrir la mayor parte de sus necesidades, pero también en solidarizarse ante la carencia de los otros. El *b'olmal*, que decía era una práctica desde antes de la llega de los españoles a este continente, no desapareció con el arribo del dinero como mercancía dominante del capital. Cabe indicar que el concepto «dinero» no existe en tojolabal, cuando se hace la traducción, se le nombra como *takin*, cuyo significado es *metal*.

Si bien ahora ya está presente la mercancía dinero, ésta no es utilizada de forma preponderante en las comunidades, ya que el principal trabajo, nombrado como *'a'tel*, se realiza sin pago, ya que se concibe y se realiza como un servicio a la comunidad. Sobre el *'a'tel*, Lenkersdorf indica que éste «se refiere a los trabajos en la milpa y otros trabajo en y a favor de las comunidades [...]. Todos estos tipos de trabajo se hacen para el bien común de la comunidad, es decir, que todos y cada uno tenga vida [...]. Por el *'a'tel* [...] no se recibe salario alguno, sino que se hace por y para la vida comunal» (Lenkersdorf, 2004, pág 203).

Así, el trueque que implica el intercambio de productos sin la mediación del dinero, es parte de las comunidades en el siglo XXI, lo cual muestra una lógica muy particular, dirían los zapatis-tas, una lógica «muy otra». En este intercambio, emergen los valores de uso necesarios para las comunidades; pero además, emerge una idea de un trato de mayor horizontalidad que no ocurre en el mercado donde media el dinero. Al respecto, Casimiro un joven tojolabal indica que:

[E]s muy diferente vender en un mercado en la ciudad que cambiar en las comunidades. En la ciudad, los *kaxlan(es)* [los no indígenas] siempre quieren comprar más barato nuestros productos. Y como no hay acuerdo entre las comunidades, terminamos vendiendo barato nuestro producto. Pero es muy diferente cuando cambiamos nuestros productos entre comunidades [...] El que llega a hacer trueque intercambia una medida de su producto y recibe una misma medida, pero de otro producto. Pero el que llega a cambiar me da mi regalo (el pilón que nosotros decimos), entonces el que recibe también da su regalo, pero da más del que recibió, dicho de otro modo, da más pilón... para ponernos 'parejos', porque el que viene de otra comunidad a hacer trueque no lo tiene y lo necesita. (Casimiro, citado en Ayala, 2015, pp. 158-159)

Una vez que no pueden ser cubiertas las necesidades, a partir de lo que producen entre ellas, es cuando se recurre a los mercados de productos y de trabajo, pero como he señalado, sabiendo que vivirán la *ley de san garabato* al revés: «comprar caro y vender barato», y, como dice Armando Bartra, entrarán a ser parte del proceso de explotación del trabajo campesino por el capital, mediante la incorporación a estos mercados, en donde son subsumidos bajo la lógica de acumulación de capital (Bartra, 1982).

CONSUMO

El consumo refleja parte del equilibrio que hay en las comunidades, sintetizado en lo que los tojolabales llaman *lajan lajan aytik*, que se podría traducir como *estar iguales o parejos*, mismo que forma parte del *lekilaltik*, el bien de todos, de la comunidad *nosótrica*. Se intenta que todos coman, por lo cual se procura que el alimento no falte. Es en este sentido que se han edificado milpas colectivas de maíz y frijol.

El consumo que realizan las comunidades tojolabales está basado principalmente en los alimentos que se cosechan de la tierra. Su consumo fundamental es el maíz y el frijol, y los productos que constituyen los traspatios o solares —café, mango, plátano, naranja, caña de azúcar, aguacate, lima, entre otros— y algunas regiones silvestres —miel—. En escasas ocasiones, en momentos o fechas particulares —fiestas o celebraciones de la comunidad— se consumen pollos o carnes rojas. A éstos se agregan los valores de uso que se adquieren en el *b'olmal*, los cuales también emergen sustancialmente de la tierra de las comunidades. Sin embargo, en años recientes se han ido incorporando cada vez más productos industrializados, algunos muy necesarios, como artículos de aseo e higiene —champús, jabones, peines— o de primeros auxilios, telas, entre otros. Pero otros de estos productos, no de primera necesidad, han sido introducidos a las comunidades, entre ellos, frituras, refrescos, sopas de pasta, productos con edulcorantes y con harinas refinadas.

Por supuesto que la introducción de este tipo de mercancías ha traído modificaciones en los territorios. Por una parte el cuerpo de los hombres y mujeres se modifica, lo cual incluso podría traer cambios en la salud y, por la otra, al llegar los productos industrializados se observan los desechos, lo cual contribuye a contaminar y a transformar los territorios. No obstante, sigue predominando el consumo de los alimentos que se generan a partir del trabajo de la tierra, del *'a'tel*. Es decir, el maíz y el frijol continúan siendo los fundamentos de este pueblo maya, lo cual también evidencia la lógica particular, mencionada en líneas anteriores.

ECONOMÍA NOSÓTRICA TOJOLABAL COMO PARTE DEL PROYECTO NEOZAPATISTA

La economía tojolabal a la que he hecho referencia, que considera a una totalidad en la que se contempla una complejidad de sujetos, forma parte del proyecto de autonomía que se constituyó en el estado de Chiapas, en particular en el territorio que habitan las comunidades y pueblos que conforman el Ejército Zapatista de Liberación Nacional. El proyecto de autonomía zapatista tomó un rumbo particular en el año 2001 cuando el gobierno federal, después de un amplio movimiento social que involucró a millones, aprobó una reforma indígena que no

reconocía a los pueblos indígenas como sujetos de derecho y limitaba de manera importante el ejercicio pleno de la libre determinación y de su autonomía. Al respecto, los propios zapatistas lo calificaron como «una grave ofensa a los pueblos indios, a la sociedad civil nacional e internacional, y a la opinión pública, pues desprecia la movilización y el consenso sin precedente que la lucha indígena alcanzó en estos tiempos» (Subcomandante Marcos, 2001). Este hecho forzó a los zapatistas a «romper» relaciones con el gobierno federal, declararse en rebeldía —no aceptando ningún dinero de programas gubernamentales— y continuar *de facto* con su proceso de construcción de su autonomía.

Como parte de este proceso autonómico, las comunidades indígenas y campesinas, siguiendo la cosmovisión maya y los principios del EZLN, han optado por el trabajo colectivo. Sobre este último punto, la Primera Declaración de la Selva Lacandona de 1994, donde se declara la guerra al gobierno mexicano, se presentaron las Leyes Revolucionarias del EZLN. Algunas de estas leyes como la Ley Agraria Revolucionaria, estableció como prioridad el trabajo colectivo y cooperativo. En varios artículos de la ley se enfatizó sobre esta forma de trabajo, cuyo fin se plasmó en el artículo décimo que decía:

El objetivo de la producción en colectivo es satisfacer primeramente las necesidades del pueblo, formar en los beneficiados la conciencia colectiva de trabajo y beneficio y crear unidades de producción, defensa y ayuda mutua en el campo mexicano. Cuando en una región no se produzca algún bien se intercambiará con otra región donde sí se produzca en condiciones de justicia e igualdad. Los excedentes de producción podrán ser exportados a otros países si es que no hay demanda nacional para el producto. (EZLN, 1993)

Siguiendo este principio, y como parte del proceso de rebeldía y autonomía, en diferentes comunidades se han conformado trabajos colectivos, edificándose cooperativas, en donde se involucran tanto hombres y como mujeres. Entre ellos se han establecido milpas de maíz y frijol colectivos a fin de garantizar uno de los elementos fundamentales de la vida, la alimentación. En este sentido, pese a que a nivel nacional México ha incrementado su importación de maíz, lo cual ha provocado la pérdida de soberanía y seguridad alimentaria, el territorio zapatista ha apostado por garantizar que su población se alimente. Así, este hecho, que es uno de los cambios del proceso autonómico, muestra que la reproducción del sujeto es lo fundamental en el proyecto zapatista.

A más de esto, las comunidades tienen colectivos de otros productos que completan la dieta familiar, entre ellos los colectivos de ganado, pollos, café y miel. Pero también han edificado cooperativas agroecológicas, ganaderas, tiendas comunitarias, panaderías, artesanías, productos medicinales, herbolarios. Cabe indicar que algunos de estos colectivos están conformados únicamente por mujeres, lo cual ha contribuido a tener otro rol y responsabilidad de las tojolabales en las comunidades. Este es otro de los grandes cambios, ya que la mujer a partir de esto, puede desempeñar otro rol social. La unión y producción en colectivo, ha hecho factible cubrir las necesidades básicas de alimento, lo cual garantiza la seguridad alimentaria, y ha posibilitado que los zapatistas estén exportando algunos productos, entre ellos, café y miel a otros lugares del país e incluso a otros países como Italia, Alemania, Francia y Grecia. Al respecto, se apunta:

Se han ido buscando pasos de cómo comercializar nuestra producción por medios justos para que sea directa nuestra comercialización, buscar acuerdos de cómo vender nuestra producción, quizás formando cooperativas, buscando redes con la gente solidaria, se ha podido hacer poco por lo difícil que es ir en contra del capitalismo pero se están haciendo todos los esfuerzos para poder vender [a un precio] justo nuestros productos. (Junta de Buen Gobierno-La Garrucha, 2006)

Como parte de su proyecto autónomo, los zapatistas también han creado el Banco Popular Autónomo Zapatista y el Banco Autónomo de Mujeres Zapatistas, cuya prioridad es prestar para atender casos de salud y para los proyectos colectivos y cooperativos. Este *banco del pueblo y para el pueblo* tiene una tasa de interés del dos por ciento; en fechas recientes han realizado un proceso de consulta entre sus comunidades a fin de consensuar si debe o no cobrar a los hombres y mujeres que solicitan un préstamo y se encuentran enfermos. Sobre este hecho un zapatista tojolabal comenta:

Algunos dicen que está mal cobrar interés para los casos en que se necesita dinero por alguna enfermedad [...] Yo creo que vamos hacer un acuerdo de nuevo de que los enfermos no pueden dar interés, pues dónde va encontrar dinero, si de por sí está muriendo. Ahorita se están consultando a los pueblos: si se cobra o no interés. (Moisés, citado en Ayala, 2015, pp. 161-162).

Así, el proyecto tojolabal que se enmarca en el proceso autonómico zapatista se circunscribe en la idea de una sociedad solidaria, que considera que las «normas de la casa», su *oikos nomos* —economía—, deben regirse pensando en el bien común la pluralidad de sujetos que habitan las comunidades *nosótricas*.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Ante la crisis que atraviesa la humanidad, entre ellas la económica, la migratoria, la alimentaria y la ambiental, las prácticas de las comunidades, pueblos y naciones originarias, podrían constituir una alternativa civilizatoria. No representan una utopía, estas comunidades son una realidad.

En particular, al hablar de economía, los pueblos maya-tojolabales del sur-este mexicano tienen mucho que aportar y enseñarnos. Su enseñanza se desprende de su cosmovisión que considera que todo en este mundo tiene una razón de ser. Pero además, de concebir a todo lo que está en el mundo como sujetos, lo cual nos habla de una comunidad repleta de sujetos —y no de objetos—. Con esta idea se desprende una relación intersubjetiva, es decir, todos se posicionan frente a los otros, como sus iguales. Junto a esto, los tojolabales tienen la concepción de que cada sujeto —todos los sujetos— forma parte de la complejidad del *nosotros*, del *tik tojolabal*, que constituye lo que ellos nombran como comunidades *nosótricas*.

Con esta cosmovivencia, que significa la puesta en práctica de su visión del mundo, llevan a cabo una economía en donde se respeta —*kisa*— al principal ser que los alimenta —mal dicho, su «medio de producción»— y los edifica como hombres y mujeres, a la madre tierra —*jnantik lu'um*—; de ella se obtiene el sustento principal de este pueblo maya, el maíz. Es por esto que la cuidan, porque saben perfectamente que de ella depende su futuro y su bien común —*lekilaltik*—.

Por esto, además de utilizar prácticas agroecológicas, producen lo que necesitan para alimentarse, con la intención de consumir lo que producen, sin la idea de acumular. Junto a esto, llevan a cabo prácticas como el *bólmal* que significa el intercambio de productos sin la intermediación del dinero que además de cubrir las necesidades insatisfechas, busca la *compartencia* en lugar de la competencia, lo cual muestra su idea de complementariedad.

Esto se lleva a cabo con la idea de que las comunidades, todas, puedan vivir un *lajan lajan ayltik*, que significa *estar parejos o iguales*, es decir, en este caso, que todos tengan que comer y no vivir lo que ellos nombrarían como *pobreza*, el *mey swa'el* —no tiene comida—. En este sentido, han puesto gran importancia al trabajo colectivo, *komon á'tel*, que no se hace para recibir un salario, sino pensando en que las comunidades no pasen hambre.

En contraste, a esta última idea, los mil millones de hombres y mujeres que se van con hambre a la cama todos los días, me hace recordar lo que decía Lenkersdorf: ¿Qué sociedad es aquella que crea mucha riqueza, pero tiene sin comer a una buena parte de su población? Desafortunadamente, esa sociedad es la nuestra —no la que queremos—, la capitalista, que produce millones de hambrientos en el mundo, situación que nos duele y todo los días nos hace afirmar que definitivamente el camino de la acumulación de capital, no es el camino. De allí que tenemos mucho que aprender de las economías y sociedades *nosótricas*.

NOTAS

1 «Este tipo de relación laboral de corte servil o señorial [...] fue común en toda Hispanoamérica donde el peonaje se generalizó en el período colonial [...]. Esta forma de servidumbre atada a la tierra en el sistema de haciendas, se conoce con diferentes nombres según los países: *arrendatarios* y más tarde *inquilinos* en Chile, *terrazgueros* y luego peones acasillados en México, *vanaconas* en la sierra del Perú y Bolivia, *huasipungueros* en el Ecuador y otros» (Cabrera, 2007, p. 285).

2 Par de animales —bueyes o mulas— para la siembra.

3 Instrumento que une a los bueyes o mula en la yunta.

4 Me refiero a la práctica del compartir entre los pueblos que edifican lo que en México se nombra como *comunalidad*.

REFERENCIAS

- Ayala, C. (2015). La economía política del escuchar. En M. Millán y D. Inclán (Coords.), *Lengua y cosmovisión, intersubjetividad. Acercamientos a la obra de Carlos Lenkersdorf*. México DF, México: UNAM.
- Cabrera, R. (2007). *Tierra y ganadería en Guanacaste*. San José, Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Bartra Verges, A. (1982). *La explotación del trabajo campesino por el capital*. México DF, México: Macehual.
- Bartra Verges, A. (2010). *Campesindios. Aproximaciones a los campesinos de un continente colonizado*. La Paz, Bolivia: Instituto para el Desarrollo Rural de Sudamérica-Oxfam.
- Von Houwald, G. F. (1979). *Nicolás de Valenzuela: Conquista del Lacandón y Conquista del Chol. Relación sobre la expedición de 1695 contra los Lacandones e Itzá según el «Manuscrito de Berlín» (Biblioteca Ibero-Americana)*. Berlín, Alemania: Colloquium Verlag.
- Dussel, E. (1992). 1492. *El encubrimiento del otro. Hacia el origen del mito de la modernidad*. Madrid, España: Nueva Utopía.

- Ejército Zapatista de Liberación Nacional (1993). Ley Agraria Revolucionaria. *Palabras*. Recuperado de http://palabra.ezln.org.mx/comunicados/1994/1993_12_f.htm
- Gobierno del Estado de Chiapas (1997). *Diagnóstico de la situación agraria de Chiapas*. Chiapas, México. Secretaría de Desarrollo Agrario.
- González Casanova, P. (1998). *Cuentos y relatos indígenas*. México DF, México: UNAM.
- Jiménez, R. (2001). La niña y la sagrada tierra. En V. Gutiérrez (Dir.), *Ja b'ajlami wax yala. Selección de cuentos tojolabales*. Chiapas, México: Tuxtla Gutiérrez.
- Junta de Buen Gobierno-La Garrucha (2006). Informe sobre «Lo que se ha hecho en proyectos de comunidades zapatistas». En Baronnet, Mora y Stahler-Sholk, *Luchas "muy otras". Zapatismo y autonomía en las comunidades indígenas de Chiapas*. México DF, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Lenkersdorf, C. (1998). *Tojol 'ixuk winikotik. 'oj tz'eb' anukotik*. México DF, México: Centro de Reflexión Teológica.
- Lenkersdorf, C. (2002). *Filosofar en clave tojolabal*. México DF, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Lenkersdorf, C. (2004). *Conceptos tojolabales de filosofía y del altermundo*. México DF, México: Plaza y Valdés.
- Lenkersdorf, G. (1986). Contribuciones a la historia colonial de los tojolabales. En M. H. Ruz, *Los legítimos hombres. Aproximaciones antropológicas al grupo tojolabal*. México DF, México: UNAM.
- Muñoz, G. (2013, agosto 10). La autonomía zapatista en perspectiva social. *Regeneración radio*. Recuperado de <http://www.regeneracionradio.org/index.php/autonomia/autonomia/item/3984-la-autonom%C3%ADa-en-perspectiva-social>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y para la Agricultura (FAO) (2012). *Pérdidas y desperdicio de alimentos en el mundo. Alcance, causas y prevención*. Roma, Italia: FAO.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y para la Agricultura (FAO) (2013). La FAO acoge el debate «Mil millones de hambrientos: ¿Podemos alimentar al mundo?». FAO. Recuperado de <http://www.fao.org/news/story/es/item/170818/icode/>
- Raynaud, G., González de Mendoza J. M. y Asturias, M. A. (Traductores) (2000). *Popol Vuh. El libro del consejo*. México DF, México: UNAM.
- Robles, H. y Concheiro, L. (2004). *Entre las fábulas y la realidad, los ejidos y las comunidades con población indígena*. México DF, México: UNAM.
- Shanin, T. (1976). *Naturaleza y lógica de la economía campesina*. Barcelona, España: Anagrama.
- Stuart, T (2011). Despilfarro. El escándalo global de la comida. OXFAM Intermón. Recuperado de <http://www.oxfamintermon.org/es/editorial/entrevista-se-desperdicia-mas-comida-en-mundo-de-que-podrian-consumir-todas-personas-hambr>
- Subcomandante Marcos (2001). Comunicado del Comité Clandestino Revolucionario Indígena-Comandancia General del Ejército Zapatista de Liberación Nacional. *Enlace zapatista*. Recuperado de enlacezapatista.ezln.org.mx
- Suprema Corte de Justicia de la Nación (1939). Calidad de los peones acasillados. En *Amparo directo en materia de trabajo 5095/39*. México DF, México: SCJN.

SUMAK KAWSAY Y ECONOMÍA COMUNITARIA EN LA AMAZONÍA ECUATORIANA

SANTIAGO GARCÍA ÁLVAREZ¹, JUAN MANUEL RAMÍREZ-CENDRERO², ALEJANDRO SANTILLÁN³
Universidad Central del Ecuador^{1,3}; Universidad Complutense, España²

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017

Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN En este artículo se analizan los alcances del *sumak kawsay* o buen vivir en el amplio marco del debate sobre las alternativas al desarrollo capitalista, para lo cual se hace una aproximación al rol que cumple la economía comunitaria como uno de los pilares que sustenta a dichos planteamientos. A partir de la experiencia comunitaria al interior de la comunidad indígena de Sarayaku en la Amazonía ecuatoriana, se concluye que la economía comunitaria tiene un fuerte componente biocéntrico o de equilibrio ser humano-naturaleza. Además recrea unas relaciones cooperativas y solidarias que han perdurado por siglos, pero cuya aplicación práctica resultaría difícil dentro un mundo capitalista urbanizado y complejo.

PALABRAS CLAVE Buen vivir; desarrollo capitalista, posdesarrollo, economía comunitaria, biocentrismo.

ABSTRACT This article discusses the scope of *sumak kawsay* or well-being in the wide framework of the debate related to alternatives to the capitalist development. In this sense, we analyze the role played by the communitarian economy as a pillar that supports these approaches. From the experience of the indigenous community of Sarayaku in the Ecuadorian Amazon Region, we concluded that the communitarian economy has a strong biocentric dimension or a human-nature balance. It also recreates cooperative and solidarity relations that have lasted for centuries, but whose practical application could be difficult in an urbanized and complex capitalist world.

KEYWORDS Well-being, capitalist development; post-development; communitarian economy, biocentrism.

JEL CODES O13, P40.

INTRODUCCIÓN

Los debates de fin de siglo sobre el desarrollo impulsaron los planteamientos posdesarrollistas. En concreto, las propuestas posdesarrollistas y del decrecimiento¹ adquirieron protagonismo en las corrientes heterodoxas de la economía del desarrollo. En efecto, la superación del Consenso de Washington permitió el inicio de un fecundo período de recuperación de los debates tradicionales del desarrollo, tales como el papel del Estado, los efectos de la inserción externa o el control

Artículo no original. Adaptado de Ramírez-Cendrero, J. M., García, S., Santillán, A. (2017). Sumak kawsay in Ecuador: The role of communitarian economy and the experience of the rural communities in Sarayaku. *Journal of Rural Studies*, 53, 111-121.

nacional de los recursos naturales. Junto a la recuperación de algunos tópicos tradicionales, otros importantes aspectos fueron puestos en cuestión, como la propia idea de desarrollo, identificada por algunos académicos y activistas sociales como la expresión de una cosmovisión occidental, heredera de la Ilustración y del positivismo europeo del siglo XIX, que respondía en definitiva a la expansión del sistema económico capitalista y su necesidad de legitimación. También se profundizaron los debates sobre el medio ambiente y la sostenibilidad. De este modo, la tradicional heterodoxia de la economía del desarrollo quedaba desbordada por una nueva heterodoxia que denunciaba no una modalidad de desarrollo —el desarrollo capitalista—, sino el propio desarrollo, identificado como desarrollo capitalista. Por tanto, mientras la heterodoxia tradicional criticaba el adjetivo —desarrollo *capitalista*—, la nueva heterodoxia critica el sustantivo —*desarrollo*— y considera redundante la idea de *desarrollo capitalista*, ya que el desarrollo solo puede ser capitalista. Todo esto abrió un debate en el campo heterodoxo del desarrollo que podría ser planteado en términos de desarrollo alternativo versus alternativas al desarrollo.

En el marco de estos debates adquieren relevancia algunas experiencias llevadas a cabo en América Latina, en concreto los procesos boliviano y ecuatoriano. Aunque la revitalización del desarrollo como desafío tiene en América Latina causas propias —entre las que destaca la pujanza de los movimientos populares e indígenas antineoliberales—, hay elementos que conectan esas experiencias con los debates sobre el posdesarrollismo: i) la implicación de la población indígena en la elaboración de alternativas —desarrollo alternativo o alternativas al desarrollo— aporta componentes de una cosmovisión ancestral y, por tanto, preoccidental, que puede orientar los desafíos del desarrollo de modo muy diferente —desigualdad, destrucción de la naturaleza, pobreza o dependencia—; ii) cuestiones tradicionales de la economía heterodoxa del desarrollo, como el control nacional de los recursos naturales o el papel de las nacionalizaciones, forman parte del bagaje teórico y de los instrumentos de política de los procesos actuales; y iii) el desempeño de experiencias como la ecuatoriana permite observar y extraer consecuencias sobre el alcance, limitaciones y posibilidades de modelos de desarrollos inspirados, entre otras fuentes, en el posdesarrollismo.

El análisis de la experiencia ecuatoriana es relevante en la medida en que la mayor parte de las reflexiones posdesarrollistas tienden a circunscribirse al ámbito teórico, en concreto a deconstruir e impugnar la idea de desarrollo como expresión de un imaginario occidental impuesto a través de la expansión mundial del capitalismo como sistema económico. Por tanto, las contribuciones han sido menos abundantes en la concreción de estrategias específicas que fueran coherentes con una perspectiva «alternativa al desarrollo» y, por tanto, que fueran más allá de modalidades de «desarrollo alternativo», también heredero de ese imaginario occidental. Sin embargo, muchas diferencias entre la alternativa posdesarrollista al desarrollo y el desarrollo alternativo pueden ser superadas si se analizan modalidades concretas de actuación y procesos específicos de transformación. En este caso, lo prioritario no es la etiqueta que se pone a esos procesos —¿desarrollo alternativo?, ¿alternativas al desarrollo?—, sino el modo en que los procesos van más allá del desarrollo capitalista.

Con esta pretensión, encontramos elementos sugerentes de análisis en el proceso ecuatoriano, particularmente las experiencias de economía comunitaria que responden a patrones ancestrales de explotación de la tierra y de organización social. El análisis de estas experiencias resulta

especialmente relevante para responder a varias cuestiones como ¿en qué medida representan estrategias más allá del ideario occidental de desarrollo?, ¿cómo se rechazan las ideas de modernización y progreso?, ¿en qué medida permiten concretar una perspectiva biocéntrica que supere el antropocentrismo tradicional del desarrollo?, ¿en qué medida esas experiencias pueden nutrir estrategias de actuación en sociedades crecientemente urbanas o, por el contrario, solo tendrán un alcance rural y campesino? En definitiva, todas estas cuestiones responden al interrogante principal: ¿En qué se traduce una estrategia alternativa *al* desarrollo que no sea *otro* desarrollo?

Para intentar responder a estas cuestiones, va a ser analizada la experiencia de economía comunitaria de Sarayaku, en la Amazonía ecuatoriana. Esta comunidad indígena es una de las más emblemáticas dentro del territorio ecuatoriano, debido a su lucha permanente contra la explotación petrolera en su territorio y por el mantenimiento de su propia y tradicional organización socioeconómica y política.² Además, Sarayaku es la comunidad en la que por primera vez fueron estudiadas las prácticas sociales concebidas como el *sumak kawsay* (SK).³ De este modo, la experiencia de Sarayaku permite identificar aspectos concretos y específicos del SK a partir de cuyo análisis podremos profundizar en el debate actual sobre el postdesarrollo, sus límites y posibilidades.

Por tanto, a partir de la configuración histórica y social de una comunidad indígena representativa, la investigación se propone profundizar en el análisis del SK tal y como se expresa en esta comunidad. Este objetivo se va a llevar a cabo a partir de un aspecto central: la relación entre la economía comunitaria y la concepción del SK, tanto desde una visión teórica —a partir de un análisis bibliográfico contrastado— como a partir del estudio de las prácticas de reproducción de las condiciones materiales de vida de esta comunidad —a través de entrevistas a dirigentes comunitarios y visitas de campo—. El artículo, por tanto, comenzará con una revisión del estado actual de los estudios sobre el desarrollo, en concreto, de los debates acerca del posdesarrollo y el lugar que en ellos ocupa el SK. Posteriormente se analizará el papel de la economía comunitaria en la concepción del SK para, posteriormente, llevar a cabo el estudio de caso centrado en la experiencia de Sarayaku. Por último, se sistematizarán los resultados e implicaciones del estudio.

EL DEBATE ACTUAL SOBRE DESARROLLO, POSDESARROLLO Y ALTERNATIVAS AL DESARROLLO

Los años interseculares, tras el erial provocado por el Consenso de Washington en los debates sobre el desarrollo, presentaron una paulatina recuperación de impulsos reflexivos en la economía del desarrollo, particularmente potenciando las propuestas heterodoxas y contestatarias cristalizados en el Foro Social Mundial de Porto Alegre (primera edición en 2001) y en las posiciones altermundialistas de «Otro mundo es posible». El análisis posdesarrollista y las propuestas decrecentistas también cobraron protagonismo con ese renacer de las propuestas heterodoxas frente al neoliberalismo, sus secuelas —pos-Consenso de Washington— y demás enfoques legitimadores del *statu quo* —como el desarrollo humano—. Sin duda, los avances en la concienciación mundial de los límites medioambientales de la actividad económica humana así como en la sistematización y creciente elaboración de las propuestas teóricas interpretativas

del estatus de la naturaleza en la vida humana —economía ecológica— han contribuido a la creciente difusión y aceptación de los planteamientos posdesarrollistas (Leff, 2008; Martínez Alier, 2009; Escobar, 2010 y 1996). En los últimos años, por tanto, los debates del desarrollo asisten al creciente protagonismo de las propuestas posdesarrollistas, en concreto a su propia consideración como alternativas *al* desarrollo. Es más, en los últimos años los planteamientos posdesarrollistas han impulsado el discurso anticapitalista (Latouche, 2008; Taibo, 2009) reclamando que solo el decrecimiento es auténticamente anticapitalismo, es decir, que el «anti-desarrollismo es hoy por hoy el único anticapitalismo» (Amorós, 2012, p. 29).

En este debate irrumpe el sk impulsado por la coincidencia entre las controversias teórico-académicas y la puesta en marcha de gobiernos como el de Rafael Correa y su revolución ciudadana que reivindican un nuevo modelo económico (Senplades, 2013; García Álvarez, 2013a y 2013b). Esa coincidencia permite comparar el alcance de las reflexiones y propuestas teóricas que sustentan y se derivan del sk con la realidad de los cambios efectivamente llevados a cabo.

El sk es un paradigma multidimensional que propone nuevas formas de vida a partir de dos aspectos principales. El primer aspecto es la armonía entre seres humanos y entre éstos con la naturaleza en una perspectiva de convivencia biocéntrica frente a la visión antropocéntrica propia del desarrollismo occidental; en esa visión biocéntrica debe predominar la acumulación para la vida sobre la acumulación del capital, lo que supone no supeditar el uso de los recursos naturales a las exigencias de la acumulación del capital. Esto implica dar prioridad a las necesidades de los seres humanos en vez de a las necesidades del capital y a las relaciones sociales basadas en la propiedad comunitaria sobre las derivadas de la propiedad individual. Esta reproducción material no puede estar a espaldas de la *Pachamama* —naturaleza—, lo que implica su valoración, mucho más allá su contenido monetario, como un gran espacio vital de convivencia entre los seres que habitan la biósfera (Acosta, 2014).

El segundo aspecto del sk es la puesta en marcha del Estado plurinacional e intercultural, con la reivindicación y recuperación de formas de organización social y económica tradicionales que fueron desplazadas por la colonización, el desarrollismo y el neoliberalismo. El principio de plurinacionalidad se sustenta en la «existencia de diversas naciones originarias como entidades económicas, culturales, sociales, políticas, jurídicas, espirituales y lingüísticas, históricamente definidas y diferenciadas [y debe conducir a la] configuración de un ordenamiento político, institucional y jurídico que plasme la unidad en la diversidad» (Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador [CONAIE], 2012, p. 32). Por su parte, la interculturalidad «promueve el diálogo de saberes, de pensamiento, de conocimiento, epistemologías, y espiritualidad en una ruta de ida y vuelta de mutuo aprendizaje e intercambio» (CONAIE, 2012, p. 33; Altmann, 2013).⁵

El sk emerge de la cosmovisión indígena de los pueblos originarios andinos y amazónicos de Ecuador y Bolivia, básicamente como una filosofía de vida del indígena —*runa*— a partir de la búsqueda y el mantenimiento de la armonía con la comunidad —*ayllu*— y los demás seres de la naturaleza —*Pachamama*—. En tal sentido «el *sumak kawsay* es un concepto y una práctica fundamental en la vida del sistema comunitario» (Macas, 2014, p. 180). Desde el punto de vista lingüístico, *sumak* significa lo ideal, lo hermoso, lo bueno, la realización; y *kawsay* es la vida, en referencia a una vida digna, en armonía y equilibrio con el universo y el ser humano. En síntesis, el «*sumak kawsay* significa la plenitud de la vida» (Kowii, 2014, p. 168)

y representa una alternativa al desarrollo derivada del modo ancestral en que los pueblos andinos y amazónicos construían sus relaciones sociales y con la naturaleza (Dávalos, 2011, p. 201). En última instancia, el sk es una práctica social que rige la vida cotidiana de muchas comunidades indígenas.

A partir de estos planteamientos, han surgido debates académicos y políticos con respecto a los alcances mismos del sk como propuesta paradigmática a la crisis capitalista actual y a los desafíos del desarrollo. De esos debates se derivan diferentes interpretaciones del sk con notables diferencias entre ellas. En efecto, bajo la común denominación de sk pueden ser identificadas tres corrientes y sensibilidades, con notables diferencias entre ellas.⁶

Las importantes diferencias entre estas corrientes evidencian dos cuestiones relevantes y relacionadas entre sí. La primera cuestión es la distancia entre las medidas de política económica y los rasgos del modelo real de desarrollo que se va construyendo en Ecuador, por un lado, y los principios inspiradores del sk —recogidos, por ejemplo, en la propia Constitución ecuatoriana— por otro; es decir, «there are certain differences between the original indigenous propositions and those of the ‘new leftist governments’» (Bretón, 2013; Domínguez y Caria, 2014; Villalba, 2014; Viola, 2014). La segunda cuestión es resultado de la primera; esa distancia genera interrogantes sobre el modo en que pueden ser reflejados en medidas concretas algunos de esos principios: ¿en qué medidas se expresa una visión biocéntrica?, ¿qué es una política económica biocéntrica?, ¿cómo se articula, desde una perspectiva intercultural, lo originario y ancestral con una realidad urbana con fuerte presencia de lo occidental —y, por tanto, heredero de lo colonial—? En definitiva, volviendo a nuestro interrogante principal: ¿En qué se traduce una estrategia alternativa *al* desarrollo que no sea *otro* desarrollo?

Éstas son cuestiones centrales en un debate en el que se ha avanzado de modo desigual. En efecto, muchas son las contribuciones sobre la primera cuestión. Además, hay aportaciones clarificadoras en aspectos tales como el significado del sk y sus diferentes perspectivas o corrientes (Acosta, 2014; Hidalgo-Capitán y Cubillo-Guevara, 2013; León, 2010; Senplades, 2010; Villalba, 2014). También destacan los análisis y valoraciones de las políticas aplicadas (Economía, 2013; García Álvarez, 2013a y 2013b). Hay ilustrativas reflexiones sobre los desafíos del gobierno y, en concreto, sobre el nuevo modelo económico y el cambio de la matriz productiva (Duque, 2013; Muñoz Jaramillo y Carrión, 2013; Villalba, 2014). Destacan también los estudios y discusiones sobre el Estado multinacional e intercultural (CONAIE, 2012; Villalba, 2014) o sobre el carácter de los cambios experimentados por el Estado (Chiasson-Lebel, 2013). Asimismo, son abundantes las contribuciones sobre el persistente peso de los recursos naturales en la economía ecuatoriana, lo que lleva algunos autores a denunciar el carácter extractivista del modelo económico de Correa (Acosta y Martínez, 2013; Gudynas, 2010; Martínez Alier, 2009).

En cambio, hay pocas contribuciones sobre nuestro interrogante principal. Es cierto que aparecen algunos elementos en Acosta (2014 y 2012), pero el esfuerzo se limita a establecer ciertos principios generales que, por otra parte, no van más allá de la reiteración de argumentos de larga data sobre los límites de la inserción primario-exportadora y la exportación de productos básicos, tan abundantes en la literatura heterodoxa de la economía del desarrollo —en autores como Samir Amín, Raúl Prebisch y tantos otros—. Es en este aspecto en el que esta investigación busca hacer aportaciones.

EL PAPEL DE LA ECONOMÍA COMUNITARIA EN LA CONCEPCIÓN DEL SUMAK KAWSAY Y LA EXPERIENCIA DE SARAYAKU

Los mitos de origen, así como los tabúes sagrados, que explican la existencia y regulan la vida de los pueblos originarios de la Amazonía ecuatoriana revelan que en su base ontológica, todos los seres vivos comparten una misma esencia, la energía vital de la *kausak sacha* —selva viviente—; esto significa que todos los seres vivos están hechos de igual sustancia y cambian en cada ciclo de la vida. Por tanto, en cada ciclo vital-temporal —*pachakutik, katun* o *baktun*— los seres vivos serían seres diferentes, pero siempre retornarían a la esencia común, para volver a transformarse. Este principio ontológico implica que todos los seres vivos, al tener la misma esencia, son merecedores del mismo respeto y los mismos derechos. En definitiva, cuando mueran, los seres humanos podrán pasar a ser parte de plantas o animales, ya que, en algunos casos, han podido ya haber sido ser seres humanos en otros períodos. Este respeto por otras formas de vida establece una de las más profundas diferencias en las cosmovisiones andina y amazónica respecto a la occidental, lo que tiene importantes implicaciones en las prácticas económicas y en el modo de afrontar la conservación de la naturaleza.⁷

Las explicaciones y los códigos conductuales que se generan de esta vertiente mitológica, son, en la vida diaria de poblaciones amazónicas como las de Sarayaku, parte de las leyes no escritas pero tradicionalmente aceptadas y respetadas en la selva, en sus prácticas económicas y sociales. Estos aspectos determinan una visión multidimensional de la economía bajo los principios del *sk*. Las actividades tecno-económicas, orientadas a reproducción de las condiciones materiales de la vida, son concebidas como una dimensión más dentro del conjunto de estructuras sociales, ambientales y culturales. O dicho de otra forma, la economía, desde la visión del *sk*, se entiende como el conjunto de actividades productivas y reproductivas que se subordinan a un equilibrio social y ambiental de tipo comunitario (Acosta, 2014; García, 2013a).

Esta concepción multidimensional de la actividad económica se basa en la unión de dos aspectos: la comunidad y el territorio. Ambos aspectos están profundamente interrelacionados en el modo de organización social y económica presente en Sarayaku. En concreto, la comunidad y el territorio se funden en el *ayllu*, que es un sistema de organización del pueblo *kichwa* que articula el entorno natural, la comunidad, la familia y el individuo y es donde se expresa la economía comunitaria (Simbaña, 2011, p. 225; Ortiz, 2015). El sistema del *ayllu*⁸ prioriza el entorno natural como responsabilidad colectiva para garantizar el bienestar comunitario y, por ende, la familia y el individuo (Kowii, 2014, p. 164-165), y en él se recogen las características distintivas de la economía comunitaria.

EL TERRITORIO

Según la concepción indígena, el *sk* debe darse en un territorio concreto y definido, en un cosmos vital en el que interactúan elementos materiales y espirituales, que a su vez en conjunto configuran la *kawsak sacha* —selva viviente—. El territorio tiene tres esferas: i) la huerta —*chakra*—, de donde se obtiene el sustento básico: yuca, maíz, papa, verduras, frutas, además de plantas aromáticas, medicinales y ornamentales; ii) la selva —*sacha*—, de la que se obtiene la caza como complemento al sustento básico; y iii) las aguas terrestres —*yaku*—, que proporcionan agua para uso doméstico y pescado para enriquecer la dieta. La reproducción

de la vida exige una explotación equilibrada y muy moderada de los tres elementos —huerta, selva y agua— para garantizar su conservación. Así, la economía indígena busca obtener de la naturaleza solo lo que necesita para la subsistencia —autosuficiencia y sostenibilidad—, compartiendo los excedentes de producción con la comunidad —solidaridad—. De este modo, el *sk* expresa la filosofía de vida del indígena basada en el mantenimiento de la armonía entre la comunidad y los demás seres de la naturaleza —*Pachamama*—, como aspiración vital y también como cotidianeidad.

LA COMUNIDAD AUTOSUFICIENTE

Como hemos dicho, el *ayllu* es el sistema social y económico en el que se expresa la economía comunitaria. Dado que la agricultura es la actividad fundamental dentro del *ayllu*, la organización económica se va a centrar prioritariamente en la *chakra*, espacio donde se expresa el conocimiento tradicional y los elementos rituales y simbólicos que forman parte de la cosmovisión indígena. Cada unidad familiar suele tener una *chakra* cuya extensión oscila entre la media y cuatro hectáreas, que es la base de la alimentación familiar por sus aportes de carbohidratos y proteínas de origen vegetal —como es el caso del ají, *uchu*—.

La *chakra*, por tanto, es un sistema de producción agrícola de una unidad doméstica cuya propiedad y beneficiaria directa resulta la unidad familiar; sin embargo, la producción también se socializa a través del intercambio y la producción del *aswa* —chica de mandioca— que es consumido socialmente (Viteri, 2003, p. 41). De este modo, la *chakra* es el soporte de la seguridad alimentaria de las familias y provee además insumos para medicina natural, pero al mismo tiempo, viene a ser un espacio donde se expresa el conocimiento tradicional, los elementos rituales y simbólicos que forman parte de la cosmovisión indígena. El manejo de este sistema de producción es manual, sin la utilización de agroquímicos, con pocas herramientas a fin de no ocasionar efectos negativos en el suelo y en los ecosistemas aledaños. De hecho, herramientas como el hacha y el machete se utilizan para la apertura del espacio en el bosque para las *chakra*, y aunque las mujeres hortelanas utilizan luego el machete para desyerbar y cosechar los productos, la relación con el entorno de la *chakra* es de carácter ritual. En la *chakra* se mantiene un equilibrio en aspectos relacionados a producción, conservación y conocimiento ancestral (GIZ, 2011, pp. 11-12).

De tal forma que estamos frente a un sistema comunitario de producción, en el cual priman las formas de solidaridad y reciprocidad en el sentido de que existe la obligación de compartir los excesos de producción con otros miembros de la comunidad, lo cual a su vez genera prestigio y reconocimiento social (Maldonado, 2014). Pero la solidaridad no solo se expresa en las relaciones de distribución y redistribución del producto creado en la *chakra*, sino que también existen formas solidarias de trabajo relacionadas con la prestación de servicios como la *minga*⁹ —trabajo en beneficio de la comunidad— y el *ayni*¹⁰ —trabajo en beneficio de una familia—.

LA SOSTENIBILIDAD

Las formas organizativas comunitarias buscan asegurar la autosuficiencia garantizando la sostenibilidad a través de la utilización de la naturaleza en solo aquello que es necesario para la subsistencia, respetando los ciclos de producción y recuperación de la naturaleza. Ése es el modo

en que se busca la integración indisoluble producción-naturaleza. Puesto que las actividades económicas no pueden ser vistas aisladamente de todo su entorno cultural, social y ambiental, entonces necesariamente pasan a ser una actividad social subordinada a los intereses sociales y ambientales comunitarios. En eso consiste el carácter biocéntrico de las actividades económicas que proclama el sk: no interesa la rentabilidad de esas actividades económicas, sino la reproducción de la vida y su conservación; es decir, hablamos de una economía «pachacéntrica», sin competencia de mercado y que busca el equilibrio y la armonía (Oviedo, 2011, pp. 180-181).

LA POSICIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

Un aspecto esencial de la economía comunitaria —en contraposición a la economía capitalista— es la posición de la fuerza de trabajo. La propuesta comunitaria se encamina a la superación de la división entre medios de producción y fuerza de trabajo, ya que en las iniciativas comunitarias y en el trabajo autogestionario este fraccionamiento, base de la explotación capitalista, se diluye, pues la propiedad comunitaria no reclama la utilización de mano de obra contratada, sino mano de obra familiar o comunitaria. En el caso de la producción eminentemente individual a través de parcelas o *chakras* individuales, se utiliza la mano de obra familiar sin remuneración, siendo una forma más de vincular comunidad y territorio.

RELACIONES ECONÓMICAS NO MERCANTILES

Otro aspecto en el que la economía comunitaria refleja una lógica alternativa a la lógica capitalista es el tipo de relaciones comerciales que se establecen entre los miembros de la comunidad, no necesariamente monetarias. Las relaciones económicas en el marco del sk se apoyan en tres principios alternativos a la racionalidad capitalista: i) la ayuda —*yanapana*, a través de la minga—, ii) la generosidad —*kuna*, mediante el regalo—; y iii) la reciprocidad —*kunakuna*, mediante el intercambio no mercantil ni monetario diferido en el tiempo—. Estos tres principios expresan una racionalidad solidaria alternativa a lógica derivada de la búsqueda del beneficio individual; por tanto, estas formas de solidaridad como la generosidad —*kuna*— o la reciprocidad —*kunakuna*— obligan a los indígenas a compartir sus excesos de producción con otros miembros de la comunidad, lo cual a su vez genera prestigio social para el que da generosamente sin esperar nada a cambio —*kuna*— y derecho a recibir en un futuro para el que da bajo condición de reciprocidad —*kunakuna*—. Es decir, frente al intercambio mercantil y monetario —guiado por el beneficio individual—, el sk potencia el intercambio diferido de los bienes.

LA REALIDAD Y LAS INCERTIDUMBRES DE LA ECONOMÍA COMUNITARIA EN SARAYAKU

Según los resultados del trabajo de campo realizado en esta comunidad durante 2014, en Sarayaku predomina la *chakra*, eje central de la economía familiar y comunitaria, en la cual se construye la autosuficiencia y la autonomía, tanto desde el punto de vista individual como colectivo. Esta producción se complementa con las actividades propiamente colectivas de caza, pesca, minería y obtención de madera (Viteri, 2014, p. 43). La pesca es una práctica ancestral que suele ser más frecuente que la caza, en vista de gran diversidad ictiológica del área. La combinación de la caza, la pesca y la recolección de frutos, con la agricultura basada en la *chakra*, constituyen las actividades fundamentales para la economía de subsistencia de esta comunidad.

Además de la *chakra* como parcela familiar, los miembros de la comunidad tienen el derecho de explotar la propiedad colectiva de áreas selváticas —*purina*—, bajo una visión de utilización de espacios colectivos tanto para la producción agrícola como para la caza. La palabra utilizada por los dirigentes de Sarayaku entrevistados fue la existencia de *tambos* colectivos dentro de la selva amazónica, a disposición de las unidades familiares. En el marco de la *chakra*, de los *tambos* colectivos y de los trabajos comunitarios, existe una división del trabajo entre los miembros de la comunidad. La caza la realizan los hombres adultos, la pesca está a cargo de mujeres en el caso de peces pequeños, pero si es pesca de grandes peces, lo hacen solo los hombres adultos; la agricultura está en manos de mujeres, pero los venenos para la caza y la pesca a cargo de los hombres, quienes además hacen también el desbroce de la selva. Por último, la recolección de frutos de la selva la realizan sobre todo mujeres y niños.

Bajo el principio de la autosuficiencia, queda claro que en Sarayaku no resulta predominante la acumulación individual del capital, pues no entra en la lógica reproductiva comunitaria, ya que priman los valores de uso para la subsistencia y la apropiación comunitaria de excedentes —frente a la apropiación individual—. De hecho, pueden darse ciertos procesos de intercambio mercantil de bienes y servicios entre los miembros de la comunidad y con otras personas por fuera de ella, pero no son las prácticas más extendidas ni son fundamentales, sino complementarias.

Por su parte, bajo los principios de equilibrio y reciprocidad, la comunidad de Sarayaku fomenta la solidaridad y la equidad comunitaria en el trabajo y en el reparto del producto social, en la perspectiva de garantizar el bienestar colectivo, que a su vez presupone el bienestar individual o familiar. Detrás de este reparto colectivo del excedente se encuentra la visión espiritual del territorio y de la naturaleza, tal como se ha hecho referencia en líneas anteriores.

Una de las formas extendidas de reciprocidad tiene que ver con el apoyo mutuo del trabajo para la construcción de viviendas en la *chakra* y el trabajo colectivo para las actividades relacionadas con caza, pesca y recolección de frutos. Cuando una pareja contrae matrimonio, la comunidad se organiza para efectuar un trabajo comunitario de arreglo o preparación de la vivienda y de la *chakra*, para de esta manera garantizar las mejores condiciones de vida de esta nueva familia. Algo similar sucede en el caso de familias ya constituidas, que por circunstancias climáticas o por enfermedades, reciben también el apoyo comunitario para salir de las circunstancias difíciles.

Finalmente, existen en Sarayaku un conjunto de prácticas milenarias relacionadas con la sostenibilidad ambiental, en la medida que subordinan tanto la producción individual y colectiva a las necesidades de reproducción de los ciclos naturales. Bajo la visión del *sumak allpa* —territorio, ambiente y recursos naturales— se aplican técnicas ancestrales de preparación y uso de los suelos a cultivar, que a su vez expresan tanto en la utilización de abonos naturales como también la rotación de cultivos. La producción agrícola está zonificada tanto en las *chakra* como en las zonas comunales. La caza y pesca también se someten a prácticas ancestrales en función de la cantidad disponible de estos recursos, evitando en todo momento posibilidades de sobreexplotación. Estas prácticas se refieren al mantenimiento de cotos de caza delimitados en extensión y en capacidad de utilización. También se puede observar prácticas de conservación y reproducción de especies en peligro, como es el caso del tapir. Todos los

desechos se reciclan de manera cuidadosa para evitar daños al entorno natural. De tal forma que el manejo de los ecosistemas de los territorios indígenas se fundamenta en la visión integral de unidades ecológicas esenciales: *sacha, yaku* y *allpa* —selva, río y tierra—.

RESULTADOS Y ENSEÑANZAS AL DEBATE SOBRE LAS ALTERNATIVAS AL DESARROLLO

La experiencia y el funcionamiento de la economía comunitaria en Sarayaku son muy ilustrativos del alcance y límites de expresiones genuinas del *sk*. La economía comunitaria, aspecto central en la organización tradicional de comunidades amazónicas y andinas, es uno de los pilares del *sk*. Por tanto, su análisis aporta importantes elementos para reflexionar sobre el potencial real del *sk* para configurar alternativas al desarrollo viables más allá de las comunidades campesinas de origen. En concreto, el análisis llevado a cabo permite esbozar respuestas a las preguntas planteadas al principio de este trabajo —¿cómo se expresa una perspectiva biocéntrica que supere el antropocentrismo tradicional del desarrollo?, ¿en qué medida experiencias como la de Sarayaku pueden nutrir estrategias de actuación en una realidad urbana occidentalizada?— Preguntas que, en definitiva, se engloban en el interrogante principal del trabajo: ¿En qué se refleja una estrategia alternativa al desarrollo que no sea otro desarrollo que, por tanto, rechace la idea de desarrollo?

El caso estudiado sí proporciona aspectos ilustrativos para la primera cuestión. Una perspectiva biocéntrica significa que la actividad económica quede subordinada al equilibrio ambiental —y social—, sin superar ni presionar sobre sus límites. En Sarayaku el equilibrio ambiental y social se basa en la unión entre comunidad y territorio. Esa unión es posible a partir del funcionamiento del *ayllu*, lo que permite articular el entorno natural, la comunidad, la familia y el individuo. El uso que se hace de la *chakra*, de la selva y de las aguas se orienta exclusivamente a la subsistencia y a la reproducción de la vida de la comunidad, usando sus recursos solo en los términos imprescindibles para el objetivo de la subsistencia. El principio ontológico de los pueblos amazónicos, según el cual todos los seres vivos tienen la misma esencia y se van transformando a lo largo de sucesivas existencias, explica ese respeto reverencial por los recursos naturales —animales y vegetales— y su utilización restringida. En este sentido, la simplicidad de las herramientas utilizadas en las actividades económicas resultan muy ilustrativas de una perspectiva biocéntrica: lo prioritario no es la máxima producción o el mayor rendimiento del trabajo —productividad—, sino no herir a la naturaleza con herramientas agresivas o trabajos invasivos. Hablamos de actividades como la caza, la pesca o la recolección de frutos, además de pequeñas parcelas cultivadas, completamente dependientes del medio en el que se sitúan las comunidades: el empobrecimiento del medio sería la mayor amenaza para la subsistencia de la comunidad.

Más dudas surgen en la segunda cuestión. La organización de producción y distribución a través de la economía comunitaria que hemos estudiado en Sarayaku es eminentemente rural. La economía comunitaria requiere unas condiciones muy precisas: i) baja densidad de población en una grandes áreas ricas con abundantes y variados recursos naturales; ii) actividades económicas poco diversificadas y tradicionales, sin manufacturas complejas —más allá de sencillos procesos artesanales— ni servicios a gran escala; iii) homogeneidad social, sin apenas

diferencias sociales, por lo que el proceso económico no actúa como un mecanismo de creación de desigualdades, sino de cooperación y ayuda recíproca. La excepcionalidad de estos rasgos dificulta la traslación de las prácticas estudiadas a áreas con otras características, en concreto áreas densamente pobladas, con actividades económicas diversificadas y una estructura social tan heterogénea como la que existe en ámbitos urbanos o menos aislados. Como se aprecia en la pregunta 2, cada familia necesita varias *chakras* cuya explotación se alterna para permitir un uso fértil —y no intensivo— de la tierra. Este mecanismo, decisivo para garantizar los equilibrios ambientales que reclama la economía comunitaria, requiere unas condiciones muy excepcionales para llevarse a cabo, de donde se deduce la imposibilidad de su traslación a otros entornos.

Cabe preguntarse qué aspectos pueden responder al interrogante principal formulado al principio de este trabajo. ¿Suponen *solo* una alternativa al desarrollo capitalista? Sin duda, la racionalidad que orienta la toma de decisiones en la economía comunitaria de Sarayaku se aleja de la lógica capitalista en varios aspectos —de hecho, es una lógica precapitalista—. En primer lugar, la explotación de la tierra y de los recursos naturales tiene como objetivo la reproducción —no ampliada— de las sociedades, es decir, asegurar las bases materiales de la subsistencia. No persigue, por tanto, el desarrollo de las fuerzas productivas, sino el mantenimiento de la capacidad productiva necesaria para garantizar vida de la sociedad. De ahí que se hable de la reproducción de la vida y no de reproducción capitalista, y se defienda la autosuficiencia económica frente al incremento del potencial económico. En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, las relaciones mercantiles son anecdóticas y no asociadas al lucro, sino, de nuevo, se orientan a garantizar la subsistencia. Así se explica que las familias compartan el excedente con la comunidad y el sentido de instituciones como la *kuna* o la *kanakuna*. Sin duda, esta forma de gestionar los excedentes suponen una alternativa a las relaciones económicas de carácter mercantil en la medida en que no se producen mercancías —producción orientada al mercado—, y, por tanto, los valores de uso predominan sobre los valores de cambio. En tercer lugar, el uso de la fuerza de trabajo se aleja también de la lógica mercantil; no hay trabajo contratado, es decir, no se compra la fuerza de trabajo a cambio de un salario —precio—, sino que el trabajo participa en el proceso productivo de modo cooperativo en el marco familiar o comunitario.

De tal forma que todos estos aspectos sitúan muy claramente a la economía comunitaria como una alternativa al desarrollo capitalista: no se busca la reproducción del capital, el mercado no regula de modo preponderante los intercambios, no existe mercado de trabajo, por tanto, no hay mercantilización de la fuerza de trabajo, aspectos todos ellos definitorios del capitalismo.

Respecto a su carácter alternativo al desarrollo, el punto de partida de la economía comunitaria es pre-desarrollista —además de precapitalista, algo lógico dado el carácter capitalista del desarrollismo originario del paradigma de modernización—. En este sentido deben ser planteadas varias cuestiones. En primer lugar, la economía comunitaria destaca por su renuncia a *mejorar* continuamente las condiciones materiales de existencia —el sk reivindica vivir bien frente a vivir mejor—, en línea con los postulados posdesarrollistas, pero su criterio trascendental en la toma de decisiones económicas es *garantizar* esas condiciones, es decir, asegurar

la adecuada satisfacción de las necesidades de la población, algo común a la mayor parte de postulados desarrollistas —especialmente en la tradición heterodoxa—. En segundo lugar, la configuración de una alternativa requiere un mínimo grado de versatilidad de la propuesta, es decir, capacidad de adaptación a contextos heterogéneos. Es aquí donde las propuestas derivadas de la economía comunitaria encuentran sus mayores límites para reivindicar una alternativa al desarrollo en tanto en cuanto la organización social sustentada en la misma depende de unas circunstancias extremadamente particulares y, por tanto, irreproducibles.

Las exigentes condiciones para el funcionamiento de la economía comunitaria se unen a los cambios económicos y sociales que está experimentando Sarayaku y que suponen cierta vulnerabilidad en su organización social. Ciertamente, como se he mencionado, el fin de la caza como actividad económica, los efectos del turismo, la creciente emigración, el creciente empleo en actividades no tradicionales o las cambiantes expectativas de las nuevas generaciones pueden tener efectos imprevistos en las sociedades tradicionales que, en el peor de los casos, pueden poner en duda su continuidad tal y como se han mantenido a lo largo del tiempo. En ese sentido, excepcionalidad y vulnerabilidad estarían presentes en las perspectivas futuras de Sarayaku.

CONCLUSIONES

Existe un alto grado de controversia en cuanto al aparataje conceptual, epistemológico y práctico sobre el sk. En efecto, tanto el *sumak kawsay* como el *sumaq qamaña* son fuentes de controversia intelectual en cuanto a sus contenidos y alcances. Para algunos autores, el sk vendría a ser una tradición inventada contra el eurocentrismo, a manera de un cajón de sastre en donde cada vez más emergen contradicciones y falta de consensos teóricos (Breton *et al.*, 2013; Hidalgo-Capitán y Cubillos, 2013), aunque Acosta (2014) ha reiterado una y otra vez que se trata de una propuesta en construcción y perfectible, que invita al debate democrático contra el esencialismo indigenista y contra la banalización de este propuesta. Lo cierto es que el sk no es una corriente de pensamiento homogénea ni definida.

No obstante, para las poblaciones amazónicas y andinas ajenas a esta discusión, es simplemente una realidad cotidiana, una cosmovisión materializada en una serie creencias y de preceptos que heredaron por tradición oral y que articulan sus actividades económicas y sociales, incluso culturales y rituales. Esos principios sirven de eje vertebrador para asegurar la solidaridad, la complementariedad y la armonía en las relaciones internas de la sociedad humana y en las relaciones con la naturaleza, que les ha permitido la vida a lo largo del tiempo.

Este trabajo asumió la constatación de la brecha entre las políticas económicas y el modelo de desarrollo que se está impulsando en Ecuador y los principios del sk recogidos en la constitución ecuatoriana. No obstante, este trabajo ha querido analizar experiencias superadoras de esa brecha. A partir del análisis de la experiencia de economía comunitaria de Sarayaku, se ha valorado la existencia de elementos de una estrategia que a menudo se presenta como alternativa al desarrollo. Es ahí donde radican las aportaciones de este trabajo. Se han percibido determinadas formas de organización tradicional para la explotación de la tierra que suponen una ilustración nítida de algunos componentes del sk. Bajo los principios del sk, la economía

comunitaria se opone de manera franca y directa a la racionalidad capitalista. Al contrario, las decisiones económicas se adoptan a partir de una lógica donde prima la satisfacción de necesidades individuales y colectivas y donde los valores de uso tendrían supremacía sobre los valores de cambio. De este modo, todo el proceso económico gira alrededor de la subsistencia bajo principios concretos e integrales como parte de una práctica tradicional.

No obstante, este trabajo aporta dos ideas finales que permiten valorar al alcance de experiencias como la de Sarayaku: la dificultad para construir a partir de estas experiencias esquemas organizativos reproducibles en otros contextos, por una parte; por otra parte, la creciente vulnerabilidad sobre su propia organización social. En todo caso, el análisis y comprensión de modelos sociales y económicos como el de Sarayaku muestra la riqueza y variedad de las sociedades más allá de los patrones eurocéntricos.

NOTAS

1 Se podría mencionar a los siguientes autores como representativos en el estudio del posdesarrollo: A turo Escobar (2010), Boaventura de Sousa Santos (2011), Gustavo Esteva (2011), Aníbal Quijano (2006 y 2001); mientras que autores identificados con la teoría del decrecimiento a autores tales como: Serge Latouche (2008), Herman Daly (1973), Tim Jackson (2009), Martínez Alier (2011), entre otros.

2 En 1996, una parte del territorio de Sarayaku fue concedida para la exploración y explotación petrolera sin consulta previa a sus habitantes. Posteriormente, esta comunidad interpuso un reclamo internacional frente a la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) en el año 2003, ya que consideraba que fueron violados sus derechos colectivos al no ser consultados frente al inicio de operaciones petroleras en sus territorios, tal como debía observarse según disposiciones legales internas y lo establecido en el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo sobre los Derechos Colectivos de los Pueblos Indígenas. Finalmente, la CIDH, en su sentencia del 27 de junio del 2012, halló culpable al Estado ecuatoriano. Esta sentencia se hizo pública en septiembre de 2014 y la comunidad recibió disculpas por parte del Estado ecuatoriano. Actualmente se tramita una compensación económica.

3 El antropólogo kichwa amazónico Carlos Viteri Gualinga estudió y sistematizó la práctica social del pueblo de Sarayaku en la Amazonía ecuatoriana (Viteri, 2003 y 2010). A partir de estos estudios y de otros relacionados con las comunidades indígenas de la serranía ecuatoriana, se difundió el término *sumak kawsay* y pasó de ser la práctica social de los *sarayakuruna* en la Amazonía y del *runa* en la serranía a ser consagrado como principio central del nuevo modelo económico preconizado por la Constitución de Ecuador de 2008.

4 El trabajo de campo fue realizado por Jesús Ortiz Viveros, quien convivió dentro de la comunidad de Sarayaku desde el 8 de abril al 22 de junio de 2014, como parte de una investigación de estudios de posgrado de la Universidad Autónoma de Puebla con la colaboración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. En este período se ejecutó una encuesta semiestructurada a dirigentes y líderes de Sarayaku. El ámbito principal de las preguntas se refiere a la economía de la comunidad.

5 La interculturalidad no es multiculturalidad, ya que ésta meramente «describe la existencia de varias culturas en una unidad territorial y que muchas veces conviven involuntariamente [...] dejando intactas las estructuras e instituciones que privilegian a unos en relación de otros» (Conaie, 2012, p. 33).

6 En Hidalgo-Capitán y Cubillo (2014) se puede encontrar el respectivo análisis de las tres posibles versiones del *sk*: i) la propuesta socialista-estatista que subraya la importancia de la gestión política estatal y la prioridad de la equidad social sobre las cuestiones ambientales y culturales; ii) la corriente posdesarrollista, nutrida de un ecologismo emparentado con el decrecimiento, es decir, el énfasis en la defensa y preservación de la naturaleza; y iii) la indigenista y «pachamamista», la cual reivindica la autodeterminación

de los pueblos indígenas en la construcción del *sk* y la primacía de los elementos espirituales de la cosmovisión andina —la *Pachamama* y otras divinidades, espíritus, mitos y ritos de las culturas indígenas—.

7 Para el caso de Sarayaku y del resto de pueblos que sobreviven en la Amazonía ecuatoriana, cuya literatura oral proviene de las vertientes *sasy* y *tayak*, en la base estructural de los relatos mitológicos se reconocen como antepasados del ser humano a los monos, como es el caso del pueblo *zápara*, o al jaguar como los *waorani* y a la serpiente emplumada, que es la versión más generalizada en los Andes y la Amazonía. La serpiente emplumada se trata de una interpretación ampliamente difundida en la arqueología que incluye el significado de muchas interpretaciones de frisos y figurines cerámicos, de muchas culturas precolombinas, en un horizonte geográfico que abarca gran parte de Centro y Sudamérica.

8 Según Huanacuni (2010), el *ayllu* es un término aymara que se traduce como *comunidad*, aunque ésta no debe entenderse bajo la visión occidental de «unidad y estructura social» exclusivamente humana, sino que bajo el paradigma comunitario, la comunidad comprende «la unidad y estructura de vida», es decir, todas las formas de vida. En el *ayllu* predomina el principio del *ayni* o reciprocidad de vida. La comunidad se denomina también comuna, *llacta*, *ayllu* o *jatun ayllu* (Macas, 2000).

9 La *minka* o *minga* se refiere al trabajo obligatorio que cada *ayllu* debe cumplir con los intereses de la comunidad en obras que son de carácter colectivo. Por ejemplo, el trabajo comunitario para arreglar caminos vecinales o canales de riego.

10 El *ayni* hace referencia a las labores solidarias específicas entre los *ayllus*, o entre los miembros de la comunidad, en labores relativamente cortas en cuanto a su duración, como el caso de la siembra.

BIBLIOGRAFÍA

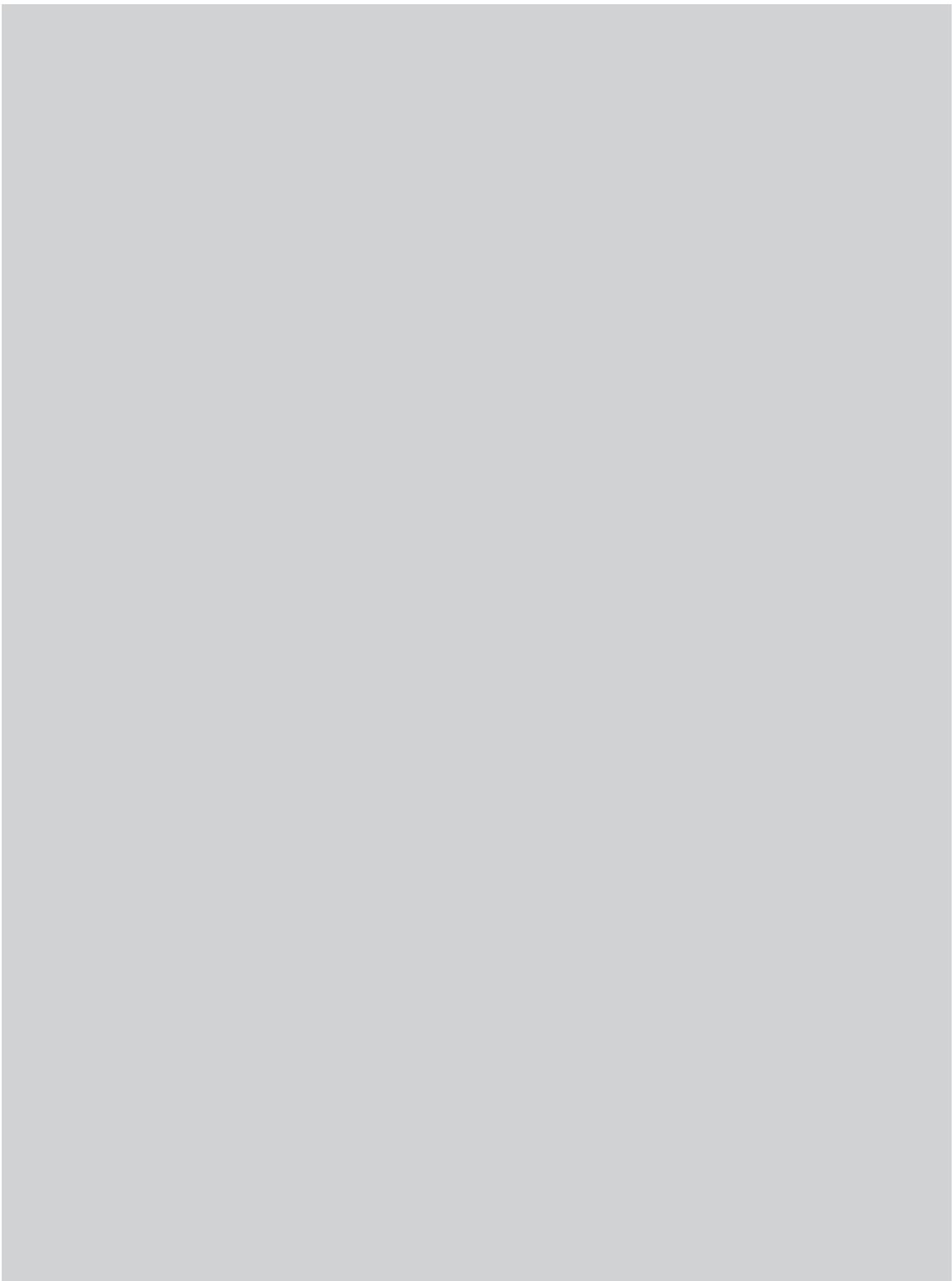
- Acosta, A. (2014). *Buen Vivir-Sumak Kawsay. Una oportunidad para imaginar otros mundos*. Barcelona, España: Icaria.
- Acosta, A. (2011). Otra economía para el Buen Vivir. En la senda del postdesarrollo. *Economistas*, 129, 22-30.
- Acosta, A. (2010, agosto 24). Hacia la declaración universal de los derechos de la Naturaleza. Reflexiones para la acción. CEAPEDI. Recuperado de <http://www.ceapedi.com.ar/imagenes/biblioteca/libros/323.pdf>
- Acosta, A., Martínez, E. y Sacher, W. (2013). Salir del extractivismo: una condición para el *Sumak Kawsay*. Propuestas sobre petróleo, minería y energía en el Ecuador. En Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo. *Alternativas al capitalismo/colonialismo del siglo XXI*. Quito, Ecuador: Abya Yala/Fundación Rosa Luxemburgo.
- Altmann, P. (2013, agosto). El movimiento indígena ecuatoriano y su discurso. Un análisis de discurso centrado en los conceptos. *Researchgate*. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/258094060>
- Amin, S. y F. Houtart, 2002. *Globalización de las resistencias*, Icaria, Madrid.
- Amorós, M. (2012). *Salidas de emergencia*. Valencia, España: Pepitas de calabaza.
- Becker, M. (2008). *Indians and leftists in the making of Ecuador's modern indian movements*. Durham/London, UK: Duke University Press.
- Bretón, V. (2013). Etnicidad, desarrollo y «Buen Vivir»: Reflexiones críticas en clave histórica. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 95, 71-95.
- Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador [CONAIE] (2012). *Estado plurinacional e intercontinental*. Quito, Ecuador: (s. e.).
- Chiasson-Lebel, T. (2013). Clases sociales y renovación del Estado en el contexto de la Revolución Ciudadana. *Economía*, 102, 123-139.

- Dávalos, P. (2011). La necesidad de un nuevo paradigma en la economía: ¿Puede la noción de *Sumak Kawsay* ser alternativa? *Polémika*, 6, 32-46.
- Domínguez, R. y Caria, S. (2014). La ideología del Buen Vivir: la metamorfosis de una «alternativa al desarrollo» en desarrollo de toda la vida. *Pre-textos para el Debate*. Quito, Ecuador: UASB.
- Dubash, N. and Morgan, B. (2012). Understanding the rice of the regulatory state of the South. *Regulation & Governance*, 6, 261-281.
- Duque, G. (2013). Matriz productiva y sector externo. *Economía*, 102, 59-71.
- Escobar, A. (1996). *La invención del desarrollo. Construcción y deconstrucción del desarrollo*. Bogotá, Colombia: Norma.
- Escobar, A. (2000). El lugar de la naturaleza y la naturaleza del lugar: ¿globalización o postdesarrollo? En E. Lander (Ed.), *La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales. Perspectivas latinoamericanas* (s. p.). Caracas, Venezuela: FACES-UVCIESALC.
- Escobar, A. (mayo, 2010). ¿«Pachamámicos» contra «modernicos»? *Política y Economía*. Recuperado de <http://www.politicaeconomia.com/2010/05/%C2%BFpachamamicosversus-modernicos/>
- García, S. (2013a). *Sumak kawsay o buen vivir como alternativa al desarrollo en Ecuador. Aplicación y resultados en el gobierno de Rafael Correa (2007-2011)*. (Disertación doctoral). Universidad Complutense, Madrid, España.
- García, S. (2013b). Diseño e implementación de la política económica al calor del *sumak kawsay*. *Economía*, 102, 73-102.
- Grugel, J. and Ruggirozzi, P. (2012). Post-neoliberalism in Latin America: Rebuilding and Reclaiming the State after Crisis. *Development & Change*, 43(1), 1-21.
- Gudynas, E. (2010). Si eres tan progresista, ¿por qué destruyes la naturaleza? Neoextractivismo, izquierda y alternativas. *Ecuador Debate*, 79, 61-81.
- Gudynas, E. y Acosta, A. (2011). El buen vivir o la disolución de la idea de progreso. En M. Rojas (Ed.), *La medición del progreso y el bienestar. Propuestas desde América Latina* (s. p.). México DF, México: (s. e.).
- Hidalgo-Capitán, L. y Cubillo-Guevara, A. (2014). Seis debates abiertos sobre el *sumak kawsay*. *Íconos*, 48, 25-40.
- Hidalgo-Capitán, L., Guillén, A. y Deleg, N. (Eds.) (2014). Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el *sumak kawsay*. Cuenca, Ecuador: CIM-Universidad de Huelva, PYDLOS-Universidad de Cuenca.
- Huanacuni, F. (2010). Buen Vivir / Vivir Bien. Filosofía, políticas, estrategias y experiencias regionales andinas. Lima, Perú: Andean Coordinating of Indigenous Organizations (CAOI).
- Kowii, A. (2014). El *sumak kawsay*. En L. Hidalgo-Capitán, A. Guillén y N. Deleg (Eds.), *Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el sumak kawsay*. Cuenca, Ecuador: CIM-Universidad de Huelva, PYDLOS-Universidad de Cuenca.
- Latouche, S. (2008). *La apuesta por el decrecimiento. ¿Cómo salir del imaginario dominante?* Barcelona, España: Icaria.
- Leff, E. (2008). Decrecimiento o desconstrucción de la economía: hacia un mundo sustentable. *Polis*, 7(21), 81-90.
- León, I. (Ed.) (2010). *Sumak Kawsay/Buen Vivir y cambios civilizatorios*. Quito, Ecuador: FEDAEPS.
- Macas, L. (2014). *Sumak kawsay. La vida en plenitud*. En L. Hidalgo-Capitán, A. Guillén y N. Deleg (Eds.),

- Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el sumak kawsay*. Cuenca, Ecuador: CIM-Universidad de Huelva, PYDLOS-Universidad de Cuenca.
- Maldonado, L. (2014a). El Sumak Kawsay/Buen Vivir/Vivir Bien. La experiencia de la República del Ecuador. En L. Hidalgo-Capitán, A. Guillén y N. Deleg (Eds.), *Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el sumak kawsay*. Cuenca, Ecuador: CIM-Universidad de Huelva, PYDLOS-Universidad de Cuenca.
- Maldonado, L. (2014b). Interculturalidad y políticas públicas en el marco del Buen Vivir. En L. Hidalgo-Capitán, A. Guillén y N. Deleg (Eds.), *Antología del pensamiento indigenista ecuatoriano sobre el sumak kawsay*. Cuenca, Ecuador: CIM-Universidad de Huelva, PYDLOS-Universidad de Cuenca.
- Martínez Alier, J. (2009). Hacia un decrecimiento sostenible en las economías ricas. *Revista de Economía Crítica*, 8, 121-137.
- Muñoz Jaramillo, F. y Carrión, D. (junio, 2013). Cambio de matriz productiva, ¿ilusión movilizadora y lucha de posiciones? Recuperado de <http://lalinedefuego.info/2013/06/10/cambio-de-matriz-productiva-ilusion-moviliza-dora-y-lucha-de-posiciones-por-francisco-munoz-jaramillo-y-diego-carrion/>
- Ortiz Viveros, J. (2015). *Sarayaku y su lucha al extractivismo petrolero amazónico en Ecuador*. USA: Editorial Académica Española.
- Oviedo Freire, A. (2011). *Qué es el Sumakawsay. Más allá del socialismo y el capitalismo*. Quito, Ecuador: Sumak Ediciones.
- Pacari, N. (2008). Naturaleza y territorio desde la mirada de los pueblos indígenas. En A. Acosta y E. Martínez (Eds.), *Derechos de la Naturaleza. El futuro es ahora*. Quito, Ecuador: Abya-Yala.
- Riechmman, J. (1995). Desarrollo sostenible: la lucha por la interpretación. En J. M. Naredo (Ed.), *De la economía a la ecología*, Madrid, España: Trotta.
- Roca, J. (2007). La crítica al crecimiento económico desde la economía ecológica y las propuestas de decrecimiento. *Economía Ecológica*, 13, 13-17.
- Sarayaku (2003). *Sarayaku Sumak Kawsayta Ñawpakma Katina Killka / El libro de la vida de Sarayaku para defender nuestro futuro*. (Manuscrito no publicado). Sarayaku, Ecuador.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [SENPLADES] (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito, Ecuador: (s. e.).
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [SENPLADES] (2010). *Los nuevos retos de América Latina. Socialismo y Sumak Kawsay*. Quito, Ecuador: (s. e.).
- Taibo, C. (2009). *En defensa del decrecimiento. Sobre capitalismo, crisis y barbarie*. Madrid, España: Los Libros de la Catarata.
- Trainer, T. (2011). De-growth. Do you realize what it means? *Futures*, 44, 590-599.
- Villalba, U. (2013). Buen Vivir vs. Development: a paradigm shift the Andes? *Third World Quarterly*, 34(8), 1427-1442.
- Viola, A. (2014). Discursos «pachamamistas» versus políticas desarrollistas: el debate sobre el sumak kawsay en los Andes, *Íconos*, 48, 55-72.
- Viteri, C. (2003). *Súmak Káusai. Una respuesta viable al desarrollo*. (Tesis de maestría no publicada), POLitécnica Salesiana, Guayaquil, Ecuador.
- Viteri, G. (2013). *La economía ecuatoriana en el período 2006-2012*. Málaga, España: Andalusian University Foundation Inca Garcilazo.

ESTUDIOS SOCIECONÓMICOS

Vol. 69, N.º 109 (mayo 2017)



¿LA COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA DE LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES MEJORA
LOS INGRESOS? EVIDENCIA DE LOS AGRICULTORES DE PAPA EN EL ECUADOR

NANCY MEDINA CARRANCO
Universidad Central del Ecuador

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017
Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN El presente artículo analiza los impactos del programa Plataformas de Concertación y CONPAPA, orientado a mejorar el bienestar de los pequeños productores de papa en la sierra central del Ecuador. Se trata de determinar si el programa logró los impactos deseados y si éstos fueron sostenibles para los productores de la provincia de Tungurahua. Se utiliza un diseño cuasiexperimental con un grupo de control y otro de tratamiento que incluyó a los socios de CONPAPA actuales y a los que fueron hace cuatro años. Los resultados sugieren un impacto positivo significativo en los rendimientos, los beneficios brutos y la aplicación de ciertas prácticas culturales.

PALABRAS CLAVE Mercado, evaluación de impacto, pequeños productores de papa, bienestar.

ABSTRACT This article analyzes the impacts of the Plataformas de Concertación y CONPAPA program, aimed at improving the welfare of small potato producers in the central sierra of Ecuador. It is about to determine if the program achieved the desired impacts and whether these were sustainable for the producers of the province of Tungurahua. A quasi-experimental design was used with a control group and a treatment group that included the current CONPAPA partners and those who they were four years ago. The results suggest a significant positive impact on yields, gross profits and the application of certain crop practices.

KEYWORDS Market, impact assessment, small potato producers, welfare.

JEL CODES D63, I38, P32, D72.

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador es de gran importancia considerar al sector agrícola para impulsar una estrategia de reducción de la pobreza, ya que en el sector rural vive el 37,23% de la población total, de los cuales el 57,73% es pobre, siendo el 41,69% de la población clasificada como pobre y el 16,04% como pobres extremos; mientras que en el área urbana, 16,3% son considerados pobres y 4,2% como pobres extremos (INEC, 2014). Adicionalmente, el 72,7% de la población del área rural trabajan en la rama de actividad denominada agricultura, caza y silvicultura, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) realizada en diciembre del 2014 por el INEC.

La zona de planificación 3 y 5, donde se ubican las provincias de Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi y Bolívar, zonas de intervención del programa objeto de evaluación, muestran un alto nivel de pobreza y desigualdad territorial por necesidades básicas insatisfechas (NBI); registrando el 72,6%, en promedio, superior al nacional 61,3% (SENPLADES, 2010). Las áreas con los porcentajes más altos de pobreza por NBI en personas en esta zona son: Colta-Guamote (Chimborazo) con 94,4%; Sigchos (Cotopaxi) con 93,7%; Colta, Mocha y Tisaleo (Tungurahua) con el 76% (SENPLADES, 2015); y la provincia de Bolívar que registra el 92,5%, en promedio. Se constata que los niveles más altos de NBI se registran en zonas rurales y sobre todo afectan a la población femenina e indígena.

El sector agrícola es estratégico para superar los problemas de pobreza, es así que tanto en la década de los noventa como en el año 2008, el Banco Mundial comprobó empíricamente que el crecimiento agrícola es capaz de reducir la pobreza en cualquier país. Es así que se dice que, según estimaciones realizadas en diversos países, el crecimiento del PIB agrícola es «al menos el doble de eficaz en reducir la pobreza que el crecimiento del PIB de otros sectores» (Banco Mundial, 2008, p. 24), incluso es más eficaz que el crecimiento industrial para reducir la pobreza urbana (Vollrath, 1994). El crecimiento agrícola contribuye al desarrollo económico debido a sus efectos multiplicadores sobre la economía interna. Con el reconocimiento del rol del sector agrícola para el desarrollo y alivio de la pobreza, se dieron cambios sustantivos de la concepción de la política agrícola en todo el mundo y con ello de la cooperación internacional para la agricultura.

A inicios de los años 2000, la mayoría de programas de la cooperación internacional apuntaron a la vinculación más efectiva de los agricultores al mercado, al incremento de productividad de cultivos y la comercialización asociativa; en este contexto se ubica la intervención del programa de Plataformas de Concertación y CONPAPA, que es el objeto de esta investigación que busca determinar su impacto en el bienestar de los pequeños productores de papa en la provincia de Tungurahua.

La intervención del programa de Plataformas de Concertación y CONPAPA estaba dirigida a reducir la pobreza, por lo cual intervino en las provincias de Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi y Bolívar —parte Sierra—, áreas que registran los niveles más altos de NBI. Fue una estrategia que implementó acciones en varios componentes, los cuales permitieron un proceso participativo, en particular de los pequeños productores de papa, cuya organización, Consorcio de Pequeños Productores de Papa (CONPAPA), fue constituida en el marco del programa y todavía está operativa. Es así que la intervención incluyó desde las escuelas de campo (ECA) como un medio de capacitación y una forma de motivar a la participación, donde se procuró el aprendizaje del manejo del cultivo orientado a la racionalización del uso de agroquímicos y de protecciones para su aplicación, hasta la comercialización asociativa, donde los productores se organizaron para vender en conjunto. Para esto, planificaron la producción y produjeron las variedades de papa demandadas por el mercado, mejoraron la calidad del producto y negociaron en conjunto para tener mejores condiciones de venta.

La intervención de referencia es la continuación de un programa que inició en la década de los años noventa —Fortalecimiento de la Investigación y Producción de Papa (FORTIPAPA)— donde el énfasis fue en aspectos de la producción. Esta investigación se refiere a la segunda parte del programa que inició en el año 2003 y cerró en el año 2009 con la salida de la Cooperación

Suiza para el Desarrollo (COSUDE), donde lo importante fue la construcción de una nueva institucionalidad. La intervención tuvo un enfoque diferente, pues empezó considerando las necesidades reales de las comunidades —enfoque de demanda—, las cuales eran identificadas en forma participativa con los beneficiarios del programa. También se vio que era necesario ejecutar el programa con comunidades organizadas, lo cual era beneficioso para impulsar la asociatividad como estrategia frente a los retos de inicios de los años 2000, donde se vivía un proceso de globalización que hacía notar que era mejor actuar en conjunto antes que de manera individual, por ejemplo, para comercializar porque esto permitía tener mejores condiciones de venta.

Bajo estos lineamientos se plantearon el Fortalecimiento del CONPAPA, Plataformas de Concertación y CONPAPA, (FORTICONPAPA), que consistió en tres etapas bien identificadas en el período 2003 al 2009: i) la construcción de una nueva institucionalidad —2003 a 2005— en la cual intervenían los GAD,¹ la cooperación internacional, instituciones del gobierno central como el MAGAP y otros actores del territorio; ii) el funcionamiento de las plataformas y del CONPAPA —2006 a 2007—; y iii) el protagonismo del CONPAPA —2008 a 2009— (Reinoso *et al.*, 2009). La intervención tuvo varios componentes: investigación, institucionalidad, semillas, comercialización y capacitación (Reinoso *et al.*, 2009).

En el componente de investigación se incluyeron estudios para combatir plagas y enfermedades del cultivo de la papa y el desarrollo de nuevas variedades que se seleccionaban en función del potencial en el mercado para consumo en fresco y procesamiento, como fue el caso de la variedad INIAP-Fripapa resistente a la precocidad. A esto se sumaron los estudios para manejo poscosecha, almacenamiento, prácticas de cultivo y uso de insumos amigables con el medio ambiente (Reinoso *et al.*, 2009).

En la parte institucional se trataba de impulsar la participación directa de los pequeños productores de papa y actores locales. Se inició con las plataformas como espacios de concertación que reunían a diferentes actores del sector privado y público, incluyendo a las ONG nacionales e internacionales que aportaban con financiamiento, conocimiento e investigación, u organizando a los productores. Lo importante fue que se llegó al protagonismo de los pequeños productores a través del CONPAPA (Reinoso *et al.*, 2009).

En el componente referido a semillas, su manejo evolucionó desde un enfoque de seguridad alimentaria a uno como insumo de mercado a fin de reducir los costos de producción, esto impulsó la conformación de una *red de semilleras*, quienes producían semillas para vender tanto a los socios de CONPAPA como a otros productores (Reinoso *et al.*, 2009). En 2013, el CONPAPA continúa vendiendo semillas que producen un grupo de 15 *semilleras*.

La comercialización asociativa se constituyó en un eje aglutinador importante el cual empezó para proveer de la variedad *fripapa* para hojuelas a la empresa Fritolay. Se formaron empresas comercializadoras en tres provincias del programa —Chimborazo, Tungurahua y Bolívar—, las cuales fueron transferidas poco a poco a los pequeños productores, aunque siempre hubo un gerente que las manejaba, tanto para negociar contratos de venta como para planificar la producción (Reinoso *et al.*, 2009). La comercialización asociativa permite que los pequeños productores logren mejores condiciones de venta para todos, lo cual se lo puede hacer gracias a que al tener una oferta importante, derivada de la suma de la producción de los participantes, tienen poder de negociación.

La capacitación tuvo gran importancia en la conformación del tejido social que luego sería sostén de las Plataformas, CONPAPA y la *red de semilleristas* (Reinoso *et al.*, 2009). Se aplicó un enfoque sistémico, donde los participantes con mayor presencia eran los pequeños productores y se tendía a un equilibrio entre la teoría y la práctica (Andrade Piedra *et al.*, 2013). Las capacitaciones se hicieron con base en la metodología de las Escuelas de Campo (ECA) y la creación de los cdc —capacitación de capacitadores— (Reinoso *et al.*, 2009).

En este contexto, la pregunta de investigación sería: ¿Una intervención con enfoque de cadena productiva que se consolida con la comercialización asociativa de pequeños productores de papa logra impactos sostenibles que permiten mejorar el bienestar de los beneficiarios, reduciendo la pobreza?

La investigación que se presenta en este artículo pretende dar respuesta a esta pregunta considerando únicamente a la provincia de Tungurahua. Lo interesante y el valor agregado de esta investigación consiste en que evalúa los impactos prácticamente cuando el CONPAPA dejó de tener apoyo financiero, a los cuatro años de estar caminando solo. Adicionalmente, para evaluar el impacto se utiliza una muestra para el grupo de tratamiento que incluye no solo a los que todavía eran socios del consorcio en el año 2013, sino a un grupo de los que dejaron de ser socios, lo cual permite identificar los impactos de mejor forma y su sostenibilidad.

El documento está organizado en 9 secciones: en la primera se hace una introducción. La segunda sección contiene la revisión de la literatura; mientras que la tercera hace una descripción del programa a ser evaluado. La cuarta sección presenta el diseño metodológico de la investigación, en tanto que la quinta sección describe el proceso de recolección y análisis de datos. En la sexta se especifica el enfoque empírico y, a continuación, se discuten los resultados de la investigación. Finalmente se presentan las conclusiones y las referencias bibliográficas.

REVISION DE LA LITERATURA

Dado el tipo de intervención que se analiza, donde se incluyen acciones desde la producción hasta la comercialización, esta investigación está en el contexto de cadena de valor de la papa. Además se relaciona con la asociatividad en donde prima la visión de «suerte común» o interés de todos, es decir, se incluye la solidaridad en la economía de la organización, lo cual según Luis Razeto (1999) corresponde a economía solidaria.

A partir del año 2006, han crecido significativamente las iniciativas de desarrollo de cadenas de valor, las que se reconocen como un enfoque apropiado para promover el desarrollo en zonas rurales. Adicionalmente, la fuerte subida de los precios de los alimentos en el mundo entre los años 2008 y 2009 motivó a muchas empresas privadas a buscar fuentes sostenibles de materias primas, y a ampliar sus servicios a los consumidores de los países en vías de desarrollo a fin de desarrollar una ventaja comparativa comercial a largo plazo (Camagni y Kherallah, 2016).

El enfoque de cadenas de valor se basa en una visión integral de todas las actividades necesarias para producir un bien y llegar al mercado, esto es desde la provisión de insumos para la producción hasta que llega al consumidor final, siendo el mercado «el motor básico» de una cadena de valor (Camagni y Kherallah, 2016). Esto significa que los productores no tienen motivación alguna sin la demanda del mercado de los consumidores. Ahora, que la mejor

forma de acceder a los mercados por parte de los pequeños productores es en forma colectiva o asociativa, a fin de disminuir los altos costos de transacción. Más aún si están organizados pueden también beneficiarse de las economías de escala en los mercados de insumos o de productos. El aumento del poder de negociación de los pequeños agricultores en este tipo de arreglo, puede ayudar a asegurar que los beneficios sean compartidos (Banco Mundial, 2008).

Por otro lado, los pequeños productores asociados pueden acceder a mercados de alto valor, lo que les abre nuevas oportunidades para que se promueva la innovación en la cadena de valor, las mismas que para ser aprovechadas necesita que se asocien el sector público, el privado, los agricultores y la sociedad civil a fin de financiar, desarrollar y adaptar las innovaciones (Banco Mundial, 2008).

En este contexto, a fin de fortalecer la aplicación del enfoque de cadena de valor, el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), con el apoyo de la COSUDE, impulsó las plataformas de concertación, novedosa institucionalidad con la que inició el programa, como espacios de «alianzas concertadas entre los actores locales, públicos y privados, para desarrollar acciones en componentes como: comercialización, organización, producción e investigación» (Reinoso *et al.*, 2009). Esto permitió lograr el apoyo de diversos actores locales en los diferentes eslabones de la cadena y de otros que podría influir directa e indirectamente, lo que iba consolidando la forma de llegar a una institucionalidad en la que los pequeños productores sean los protagonistas.²

Para verificar los impactos del programa se procedió a realizar una evaluación de impacto. Se puede encontrar una vasta literatura que examina el impacto que tiene la asociatividad en la comercialización sobre el precio de venta de los productos agrícolas, los niveles de ingresos, los costos y la rentabilidad de las fincas campesinas; así como sobre los problemas de la sostenibilidad temporal y económica de este tipo de instituciones, de los programas caracterizados por vincular a los productores al mercado, buscar el incremento de productividad de cultivos e impulsar la comercialización asociativa. Comúnmente la evaluación de impactos de este tipo de programas es de naturaleza *ex post*, debido a que no se incluye en la formulación del proyecto, lo que se explica por el hecho que, en la mayoría de los casos, los experimentos son difíciles de llevarlos adelante por una serie de razones, incluyendo costos y aspectos prácticos (Cavatassi *et al.*, 2011). A pesar de que los programas y proyectos revisados tienen como sujeto a los pequeños productores, los resultados de las intervenciones se diferencian y, a menudo, las conclusiones son contradictorias.

Fischer y Qaim (2012) demostraron que el incremento en los ingresos para los pequeños productores de banano en Kenia se relacionaba con la asociatividad. Encontraron efectos positivos en los ingresos de los miembros activos del grupo; aunque las ventajas de los precios de la comercialización colectiva fueron pequeños y las potencialidades del mercado de alto valor³ aún no se habían aprovechado. El objetivo principal de estos autores fue identificar los factores que determinan la asociatividad considerando a los costos —aportes, transporte para entrega de productos, tiempo de actividades conjuntas— y a los beneficios —mejor acceso a los mercados de insumos y productos, incluida la tecnología y la información— de la misma. Ellos aplicaron el método de emparejamiento *Propensity Score Matching* (PSM) para modelar en dos etapas el efecto de la asociatividad.

Bachke (2009) señala que en Mozambique la membresía en una organización permite un impacto positivo en los ingresos de los pequeños productores agrícolas, lo que conduce a la autora a sostener que la organización campesina puede ser considerada como una herramienta para la reducción de la pobreza, a pesar de no contar con resultados que expliquen el medio del incremento notado en los ingresos: precios, productividad o ambos. Ella utilizó datos de panel y el método de diferencias en diferencias.

Bernard *et al.* (2008) encuentran a través del método de PSM que la acción cooperativa en zonas rurales de Etiopía genera un precio de venta más alto para los miembros de la cooperativa. Sin embargo, el incremento de precios de venta no necesariamente conduce a un comportamiento más orientado al mercado. La magnitud de la producción comercializada responde a la proporción del autoconsumo en la producción total de los pequeños productores agrícolas, más que a la variación de los precios.

Sikwela y Mushunje (2013) identificaron el efecto causal de diferentes servicios de apoyo o estructuras —arreglos de gobernabilidad—, planteando la hipótesis que tales intervenciones tenían un efecto sobre los activos y las capacidades de los agricultores para acceder a los mercados y lograr mejores pagos, proporcionando conocimientos técnicos, información, capacitación, servicios de asesoramiento y servicios dentro y fuera de las infraestructuras agrícolas. Para evitar sesgos de selección no aleatoria y la autoselección, no se consideraron a los productores individuales cercanos a las zonas de los productores que recibían apoyo; y, para identificar los impactos se utilizaron el método de emparejamiento PSM y un modelo Tobit. Los hallazgos de esta investigación muestran que los programas de apoyo a los agricultores y las actividades de comercialización colectiva, tiene un impacto significativo y positivo en el bienestar de los pequeños agricultores.

Wainaina *et al.* (2012) encuentran un impacto positivo en los ingresos de productores en Kenia, cuando los agricultores suscriben un contrato de producción, para lo cual utilizó el método PSM. Godtland *et al.* (2004) muestran que las escuelas de campo (ECA) son efectivas en impartir el conocimiento sobre manejo integrado de plagas (MIP) de la papa a los agricultores de Perú. Mientras que un mejor conocimiento de las prácticas de MIP tiene el potencial de mejorar significativamente la productividad en la producción de papa. Ellos utilizaron tanto para formar los grupos de control y tratamiento, como para estimar el impacto el método de PSM.

Berdegú Sacristán (2001), al examinar el impacto de las Empresas Asociativas Campesinas (EAC), promovidas por el gobierno chileno al principios de los noventa, argumenta que las EAC tienden a ser más exitosas cuando operan en los mercados que se caracterizan por altos costos de transacción, difícil acceso a la información sobre los precios, entradas condicionadas por la inversión, tecnología o conocimiento y gestión, y de productos altamente perecederos. No obstante, solo alrededor de una quinta parte de las EAC podrían sobrevivir si los programas gubernamentales se interrumpieran repentinamente, mientras que un 15% adicional probablemente podría consolidar su posición. Analizó las pequeñas explotaciones dedicadas a la producción de leche, y a los cultivos de papa y trigo por separado, utilizando el procedimiento de dos etapas de Heckman, el cual le permitía controlar el sesgo de selección de las estimaciones del impacto del programa.

En el Ecuador, el programa Plataformas de Concertación y CONPAPA es un ejemplo de las intervenciones para impulsar a los pequeños productores de papa en la Sierra central del país.

González-Flores *et al.* (2014) sostienen que el programa tuvo un impacto positivo sobre los rendimientos de cultivo de papa. Sin embargo, los participantes del programa mostraron una eficiencia técnica menor en relación a los del grupo de control, lo que puede encontrar su explicación por el hecho de que al momento de recolectar los datos, los beneficiarios aún se encontraban en la parte creciente de la curva de aprendizaje. Para estimar los impactos utilizaron el método PSM combinado con un modelo de Frontera de Producción Estocástica que corrige el sesgo de selección de la muestra en modelos no lineales, desagregaron el aumento del rendimiento atribuible al programa en el cambio tecnológico (CT) y la eficiencia técnica (ET).

Cavatassi *et al.* (2011) identifican amplios impactos positivos del programa para la mejora del bienestar de los pequeños productores de papa, expresados en variables de resultados como las utilidades brutas y la productividad de cultivos, para lo cual utilizaron varios métodos como Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), PSM, PSM ponderado de Mínimos Cuadrados (WLS) y variables instrumentales (IV). Los autores no encontraron evidencias negativas del programa en relación al medio ambiente y a salud de los productores. A pesar de que Plataformas de Concertación y CONPAPA ya cuenta con dos evaluaciones de impacto, ambas fueron realizadas mientras el programa tuvo apoyo financiero externo. El reto que enfrenta la presente investigación consiste en comprobar la sostenibilidad de los impactos del programa en el tiempo, una vez retirada la asistencia externa.

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El programa Plataformas de Concertación y CONPAPA pertenece a la segunda etapa del proyecto Fortalecimiento de la Investigación y Producción de Papa, FORTIPAPA, implementado por el INIAP y ejecutado en colaboración con el Centro Internacional de la Papa (CIP) y su Programa Colaborativo Papa Andina con el apoyo financiero de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE), como un instrumento de fortalecimiento de pequeños productores de papa en la Sierra Central del Ecuador (Reinoso *et al.*, 2009).

La primera etapa (1992-2001) del programa se centró en la investigación participativa y la transferencia de tecnología, la segunda etapa (2001-2009) se caracterizó por un enfoque hacia el empoderamiento de los pequeños productores y pequeñas productoras en la cadena agroalimentaria de la papa, a partir de formación de la *nueva institucionalidad de la papa* (Crespo Coello *et al.*, 2005). La reorientación del programa responde a la instauración de nuevos paradigmas en el desarrollo. Por un lado, ocurre en el período en el que surge y se posiciona con alta relevancia el enfoque de combate contra la pobreza, lo que implica la necesidad de priorizar estrategias para incrementar los ingresos de los pequeños productores y productoras. Por otro lado, surge con fuerza el concepto de desarrollo local desde abajo, donde los ciudadanos se convierten en protagonistas de su propio desarrollo, lo que implica la construcción de ciudadanía frente al deterioro de la institucionalidad del Estado central.

Bajo estas premisas, los años 2002-2004 son de montaje de una nueva institucionalidad de la papa. En el 2003 iniciaron su acción las Plataformas de Concertación y en 2004 se formó el Consorcio de Productores de Papa del Ecuador (CONPAPA). Reinoso *et al.* (2009, p. 15) considera que:

El CONPAPA es el Consorcio de Productores de Papa del Ecuador, el cual tiene dos fines. Primero, comercializar en mejores condiciones la papa y articularse a cadenas de valor, para lo cual requiere de reglas de producción y comercialización que exija a sus socios estándares de calidad, cantidad y continuidad en la provisión. Segundo, posicionar a los productores de la papa y al mismo rubro en mejores condiciones dentro del entorno sociopolítico y económico local y nacional.

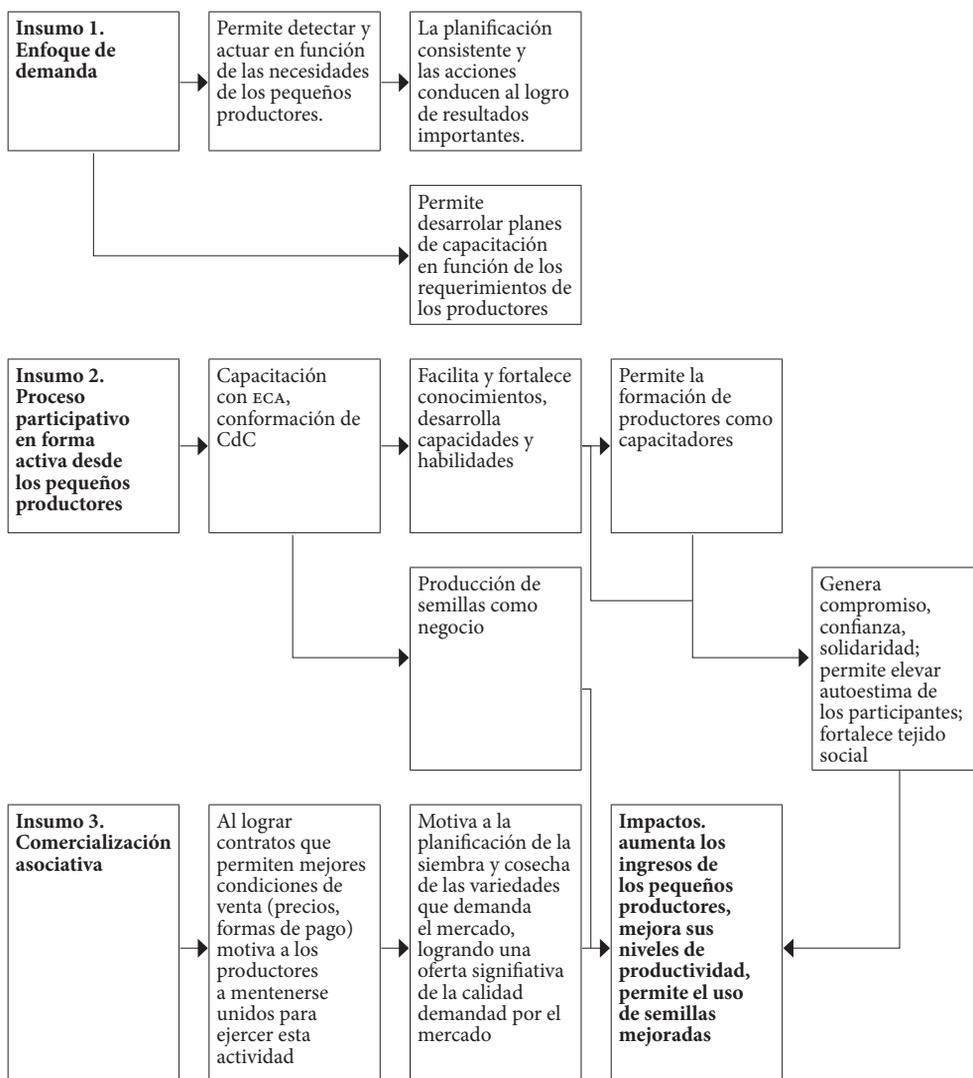
Por lo tanto, las plataformas y el CONPAPA constituyen espacios de alianza, agremiación y emprendimiento empresarial y comercial que tiene como objetivo empoderar y articular a los pequeños productores de papa de la Sierra central ecuatoriana con mercados y con cadenas de valor. Todo esto para mejorar los ingresos de las familias campesinas participantes en el proceso. El nuevo modelo de gestión de la papa incorpora los siguientes elementos:

- La organización económica de los productores y productoras con enfoque hacia la demanda, aprovechando las oportunidades del mercado mediante su segmentación y la identificación de nichos especializados.
- Generación participativa de tecnología y su integración en sistemas de manejo integrado y ecológico, con el objetivo de reducir costos, mejorar la productividad y calidad de la papa y de las prácticas de producción, mientras se mantiene o mejora la fertilidad de los suelos y del medio ambiente.
- Sistema de producción, multiplicación y comercialización de semilla de papa, centrado en pequeños productores semilleros, para ofrecer semillas de calidad en la cantidad y oportunidad demandada.
- Acceso a las tecnologías generadas a través de la difusión y capacitación a capacitadores y capacitadoras sobre temas específicos de interés práctico de los socios del CONPAPA. (Reinoso *et al.*, 2009)

La intervención tuvo implícita una teoría del cambio (ver Figura 1). Como se observa en la figura, los factores de entrada determinantes del cambio o del logro de los impactos deseados fueron: i) aplicar un enfoque de demanda que permitió detectar las verdaderas necesidades de los pequeños productores, las cuales fueron consideradas en la planificación del proyecto, de tal forma que la intervención fue consistente y coherente para atacar directamente a los problemas o potenciar otros elementos que son parte del accionar de los productores. Las necesidades son diferentes en cada comunidad y de diverso tipo, algunas de las cuales son específicas, por ejemplo, para superar la baja productividad de los cultivos, minimizar las pérdidas por plagas y enfermedades realizando un buen manejo del cultivo; ii) lograr la participación directa y activa de los pequeños productores fue trascendental en la medida que dinamizaba el proceso de integración a los espacios de consenso y al empoderamiento.

Además se logró aplicar la metodología de las Escuelas de Campo que prácticamente consolida el proceso participativo, porque es una forma de valorar y compartir los conocimientos de los pequeños productores y por supuesto, complementar con otros conocimientos, desarrollando capacidades y habilidades en ellos, impulsando incluso la formación de capacitadores en los agricultores para que sean ellos quienes difundan el conocimiento; iii) un tercer

Figura 1. Teoría del cambio de la intervención



Fuente: Inferencia de la autora basada en la sistematización de la experiencia de Reinoso *et al.* (2009).

elemento de gran importancia para lograr el cambio fue la comercialización asociativa que les permite lograr una oferta significativa de tal forma que la negociación con los compradores se hace en el marco de una ventaja, esto es, con un poder de mercado que se reflejaba en la obtención de mejores precios y condiciones de venta en general. Dado que la negociación incluía las demandas de calidad de los compradores era necesario trabajar también en esto y así cumplir las condiciones de los contratos establecidos. Las ventas conjuntas requerían de la planificación de las siembras y cosechas a fin de que haya suficiente oferta. Es decir, para cumplir

con los contratos de venta los productores debían poner atención a todo el proceso productivo aplicando los conocimientos adquiridos de tal forma que el producto era de buena calidad. Estos tres elementos contribuyeron a que se lograra el cambio que se ha sostenido —en particular el tercero— y que les ha permitido seguir trabajando en conjunto, encontrando nuevos compradores para los cuales han tenido que sembrar otras variedades como las nativas, contribuyendo significativamente a la agroindustria. En resumen, en el desarrollo del programa Plataformas de Concertación y CONPAPA pueden ser identificados tres etapas. La construcción de la nueva institucionalidad entre 2003 y 2005; el funcionamiento paralelo de las Plataformas y CONPAPA entre 2006 y 2007; debilitamiento de plataformas y protagonismo del CONPAPA entre 2008 y 2009. En el 2009 se concluye el financiamiento de COSUDE.

DISEÑO METODOLÓGICO

EL CONTRAFACTUAL

La clave para identificar y medir el impacto de un programa o proyecto consiste en contar con un contrafactual apropiado. Es decir, con un grupo de comparación —control— que es similar al grupo de intervención —tratamiento—, con excepción de que no ha recibido ninguna intervención. Dado que el diseño del programa Plataformas de Concertación y CONPAPA no tenía previsto la evaluación del impacto, el presente estudio es un caso claro de evaluación *ex post*, lo que requiere de la creación de un contrafactual después de que la intervención del programa ha sido implementada. Esto implica asegurarse de que los agricultores seleccionados como grupo de control tengan características similares a las de los agricultores del grupo de tratamiento.

Para la construcción del contrafactual adecuado se utilizó el enfoque de beneficiarios versus hogares no-beneficiarios en las comunidades que no participaron en el programa. Tal enfoque descarta la inclusión al grupo de control de los agricultores que habitan en comunidades que forman parte de las áreas de intervención, aunque no son beneficiarios del programa. La decisión en este sentido fue motivada por dos reflexiones. La primera guarda relación con el hecho de que los agricultores que viven en la zona de intervención, sin ser miembros del programa, son beneficiarios indirectos de éste debido a los efectos *spillover*; por tanto, su inclusión en el contrafactual propicia el riesgo de subestimar el impacto total de la intervención. La segunda reflexión se refiere al hecho que la inscripción al programa tenía carácter totalmente voluntario, por lo que las personas que no se inscribieron en el programa pueden ser fundamentalmente distintas de las que se inscribieron, lo que podría conducir a un sesgo de selección en la estimación del impacto.

La elección de agricultores del grupo de control se realizó en dos pasos. En primer lugar se recopiló la información sobre los pequeños productores de papa en la provincia de Tungurahua usando los datos de la Dirección Provincial del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP). Se identificaron zonas potenciales de los agricultores que podrían ser parte del grupo de control que tenían características básicas similares a las de las zonas tratamiento. Las particularidades utilizadas para identificar a los potenciales agricultores del grupo de control incluyeron características sociales y demográficas, de producción y tamaño de parcela. Una vez identificado un conjunto potencial de agricultores, se conversó

con los técnicos del programa Hombro a hombro del MAGAP, que conocen bien la zona, y se pudo corroborar la selección hecha previamente.

Al mismo tiempo se diseñó un filtro adicional para mitigar el sesgo por autoselección en el grupo de control, el cual consistió en incluir una pregunta en la encuesta solo para aquellos que nunca fueron miembros de CONPAPA. Esto es, se tomó la providencia de incluir en el contrafactual solo a los agricultores que elegirían ser miembros del programa, si se presentará esta oportunidad. Con tal propósito se añadió una pregunta al cuestionario de la encuesta que mide la disposición de un agricultor a unirse a un programa de características similares —comercialización asociativa, asistencia técnica, entrega de insumos y semillas, contribución financiera mensual— considerando una escala de 1 a 5, donde 1 refleja total desacuerdo y 5 corresponde a una alta disposición a asociarse. Los encuestados con una alta predisposición a ser parte del programa —respuestas 4 y 5— forman parte del grupo de control.

SELECCIÓN DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra fue determinado en función de la potencia estadística del estudio.⁴ Se previó una probabilidad alta de no respuesta, por lo tanto, el tamaño inicial de la muestra se incrementó en un 50%. La muestra contiene 92 productores del grupo de tratamiento y 89 del grupo de control. Los encuestados del grupo de control fueron seleccionados de manera aleatoria a partir del listado de los agricultores potenciales del grupo de control, elaborado con asistencia de MAGAP.

En el grupo de tratamiento se incluyeron 55 agricultores que en el año 2013 eran socios de CONPAPA, y 37 exsocios de CONPAPA, estos últimos elegidos al azar a partir del listado proporcionado por el gerente de CONPAPA. La inclusión de los exsocios de CONPAPA al grupo de tratamiento permite balancear los grupos de tratamiento y control, puesto que el grupo contrafactual incluye agricultores que se autoseleccionan para participar en un programa similar al que está bajo evaluación, pero tal participación puede ser por un corto o largo período de tiempo. A la vez, esta estrategia permite enfrentar el desgaste diferencial de la muestra (*attrition*).

DESCRIPCIÓN DE LOS INDICADORES DE IMPACTO (VARIABLES DE RESPUESTA)

Para determinar el éxito del programa se establecieron tres conjuntos de indicadores. El primer *set*, llamado *indicadores primarios*, mide si la intervención alcanzó su objetivo principal de mejorar el bienestar de los agricultores participantes. Si la respuesta es afirmativa significa que la intervención logró incrementar el bienestar de los participantes; el siguiente paso es considerar los *mecanismos* a través de los cuales se alcanzó este objetivo primario; o alternativamente, por qué la intervención pudo haber fallado en alcanzar sus objetivos. Finalmente se consideran indicadores *secundarios o intermedios*, que surgen de la participación en el programa (Cavatassi *et al.*, 2011).

Los indicadores primarios seleccionados para medir si el programa logró su objetivo —incrementar el bienestar de los beneficiarios— son utilidad bruta del cultivo de papa y rendimiento del cultivo, aproximado por el índice de producción. La utilidad bruta se calcula como la diferencia entre el valor total de la cosecha y los costos de producción variables totales incurridos en su producción (Berdegué Sacristan, 2001). Mientras que el índice de producción

es el índice de producción basado en semilla, que es una medida de la productividad y se estima como la cantidad de semilla cosechada dividida para la cantidad de semilla sembrada por hectárea (Cavatassi *et al.*, 2011). Se consideran dos aproximaciones: la productividad de la primera cosecha del año y la productividad de la cosecha total del año. Esta diferencia se hace debido que algunos agricultores anualmente realizan una sola siembra, mientras que los otros lo hacen más veces.

El programa tenía previsto mejorar el bienestar de los pequeños agricultores a través de su vinculación más efectiva a la cadena de valor de la papa. Esto es, al disminuir los costos de transacción y capturar una porción mayor del precio final para los productores. El programa también trabajó en la parte de suministro de la cadena de abastecimiento, introduciendo y abasteciendo las variedades más demandadas por el mercado, de las cuales Fripapa fue la principal. En las sesiones de las ECA se hizo hincapié en la importancia de renovar semilla de buena calidad. Adicionalmente se introdujeron diferentes y nuevas técnicas agrícolas, que en la mayoría de los casos implicó el uso adicional de insumos y, en consecuencia, costos adicionales. De este modo, los mecanismos para incrementar rendimientos probablemente incluyen una mezcla de técnicas agrícolas más efectivas combinadas con un uso mayor y más adecuado de insumos y, consecuentemente, mayores costos (Cavatassi *et al.*, 2011). De manera general, los mecanismos de arrastre hacia el objetivo final de incrementar el bienestar de los agricultores pueden ser representados por el tiempo de transacción, el precio de venta, el costo del transporte y la aplicación de mejores técnicas agrícolas.

Finalmente se consideran indicadores secundarios para medir impactos adicionales de la participación en el programa. La introducción de nuevos paquetes tecnológicos genera dos preocupaciones. En primer lugar, como se notó en líneas anteriores, la mayoría de ellos implican el uso de fertilizantes y plaguicidas químicos, que pueden tener efectos nocivos para la salud cuando las medidas de protección no se manejan adecuadamente. En segundo lugar, la introducción de las variedades de papa altamente demandadas por el mercado, como es el caso de Fripapa.

RECOLECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE DATOS

Los datos fueron recolectados entre agosto y diciembre del 2013 a través de un detallado cuestionario de hogares, que incluyó varias preguntas sobre la participación en el programa. El cuestionario incluyó sets de preguntas en las siguientes áreas: i) tenencia de tierra, ii) producción de papa y uso de variedades, iii) uso de pesticidas y otros agroquímicos, iv) costos de transacción en transacciones comerciales, iv) características socio-económicas del hogar, y vi) capital social. Se realizaron varias revisiones del cuestionario durante la fase piloto, también a través de conversaciones con informantes clave, tales como el gerente de CONPAPA y el técnico de la zona del CIP.

En la encuesta participaron agricultores asentados en 18 parroquias de la provincia de Tungurahua. En nueve de ellas se ubicaban socios de CONPAPA. Se presentan datos sobre las características de los hogares de toda la muestra y de los dos grupos de control y tratamiento, es decir, hogares participantes del programa y no participantes (ver Tabla 1). La tabla presenta

Tabla 1. Balance entre el grupo de control y el de tratamiento

NOMBRE DE LA VARIABLE	MUESTRA TOTAL	PARTICIPANTES PROGRAMA	NO PARTICIPANTES PROGRAMA	Pr(T > t)
Años de escolaridad	6.02 (-0.24)	5.92 (-0.35)	6.11 (-0.33)	0.70
Edad del jefe del hogar (años)	49.72 (-0.98)	48.87 (-1.19)	50.6 (-1.58)	0.38
Pendiente de la parcela con cultivo de papas (%)	14.85 (-0.90)	17.14 (-1.29)	12.51 (-1.21)	0.01
Distancia de la casa a la parcela (metros)	801.33 (-177.70)	606.20 (-199.01)	1000.84 (-295.97)	0.27
Participación en organizaciones no agrícolas (%)	54.70% (-0.04)	51.09% (-0.05)	58.43% (-0.05)	0.32
Participación en asociaciones agrícolas (%)	4.97% (-0.02)	3.26% (-0.02)	6.74% (-0.03)	0.28
Tiempo máximo en asociaciones no agrícolas (años)	5.4 (-0.68)	5.38 (-0.94)	5.42 (-0.99)	0.98
Número de reuniones en asociaciones no agrícolas (al mes)	0.68 (-0.26)	0.293 (-0.19)	1.08 (-0.49)	0.13
Número de reuniones en asociaciones agrícolas (al mes)	2.21 (-0.60)	2.66 (-0.91)	1.88 (-0.81)	0.52
Hectáreas con cultivo de papa que tienen riego (%)	50.83% (-0.04)	61.96% (-0.05)	39% (-0.05)	0.00
NÚMERO DE OBSERVACIONES	181	92	89	

Fuente: Información primaria proveniente de la encuesta levantada.

una prueba t para medias para diferentes variables, con el fin de proporcionar una evidencia inicial de la homogeneidad de los grupos de comparación.

Las pruebas de diferencias de medias muestran que el grupo de tratamiento y control son similares entre sí. Son familias donde el jefe de hogar tiene, en promedio, alrededor de 50 años de edad, con nivel educativo promedio de primaria. Viven en la misma finca. La mitad de los agricultores son miembros, en promedio por 5 años, de asociaciones no relacionadas con agricultura, tales como juntas de riego, juntas campesinas, clubes deportivos o grupos de mujeres. La participación en las asociaciones agrícolas es significativamente menor. Solo cerca del 5% de los entrevistados pertenecen a aquellas. Sin embargo, parece que estas organizaciones demandan una participación más activa de los socios. Las reuniones en las asociaciones agrícolas se realizan cada 15 días, mientras que en las otras una vez al mes (ver Tabla 1).

Por otro lado, solo la pendiente de las parcelas y la provisión de riego son significativamente diferentes entre los dos grupos. Las fincas de los participantes del programa son más empinadas en comparación con las de no participantes (17,14% ante 12,51%), mientras que los participantes tienen mayor número de parcelas con riego (61,96% ante 39%). Respecto al riego, la

explicación está en que en muchas áreas de la provincia no lo necesitan por los altos niveles de precipitación. En definitiva, aunque parecen existir algunas diferencias entre dos grupos, las magnitudes no son grandes, y estas diferencias pueden ser fácilmente controladas en el análisis.

ENFOQUE EMPIRICO

El impacto del programa se estima con un modelo estándar de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Se asume que la variable de resultado (Y_i) depende del tratamiento D_i —donde $D_i=1$ si los hogares participan, 0 si no lo hacen— y de un conjunto de variables exógenas X_i , por lo tanto, el problema de la evaluación se expresa:

$$Y_i(D_i) = X_i \beta + \alpha D_i + \mu_i \quad (1)$$

Donde α , mide el impacto del tratamiento para el individuo i , β define la relación entre X_i y Y_i , mientras que μ_i es el término del error. Esta formulación asume que los resultados son lineales en los parámetros y que el término del error no está correlacionado con las variables exógenas X_i y con el tratamiento.

Utilizando el grupo de comparación se trata de determinar si el programa de Plataformas de Concertación y CONPAPA fue la causa para que los pequeños productores de papa tengan mayor bienestar, lo que, por ejemplo, puede ser medido a través de una variable de resultado como la utilidad bruta ($UB=Y$). Es decir, para cada individuo existen dos resultados potenciales: $Y_i(0)$ y $Y_i(1)$. $Y_i(0)$ es la utilidad bruta de un individuo i que no es ni ha sido socio de CONPAPA, no recibió los beneficios del programa. Resultado para el contrafactual. $Y_i(1)$ es la utilidad bruta (UB) de un individuo i que es o ha sido socio de CONPAPA, recibió los beneficios del programa.

RESULTADO PARA EL GRUPO DE TRATAMIENTO

Cada individuo i puede escoger una de las dos opciones alternativas: participar en el programa o no—ser socio o no—; por lo tanto, tiene dos resultados potenciales respecto a la utilidad bruta obtenida. Evidentemente, para cada individuo solo uno de estos resultados podrá ser observado. Si denominamos D al estado que el individuo escoge: $D=1$ si participa en CONPAPA y $D=0$ si no participa; $Y_i(0)$ será el resultado potencial de la utilidad bruta si no participa, y $Y_i(1)$ si participa. Es decir:

$$Y_i(D) = Y_i(0)(1 - D_i) + Y_i(1)D_i$$

Donde:

$$Y_i(0) = X_i \beta_0 + \mu_{i0} \quad E(\mu_{i0} | X_i) = 0$$

$$Y_i(1) = X_i \beta_1 + \mu_{i1} \quad E(\mu_{i1} | X_i) = 0$$

Reemplazando las dos ecuaciones anteriores en la primera obtenemos:

$$\Delta_i = Y_i(1) - Y_i(0)$$

Tabla 2. Estimación de MCO de los efectos del tratamiento

VARIABLES DE RESULTADOS	SIN VARIABLES DE CONTROL		CON VARIABLES DE CONTROL	
	DIFERENC.	ERROR EST.	DIFERENC.	ERROR EST.
INDICADORES PRIMARIOS				
Índice de producción, total cosecha año	0.489	(0.593)	0.574	(0.575)
Índice de producción, primera cosecha año	1.092	(0.692)	1.260*	(0.665)
Utilidad bruta (USD/ha)	754.45	(466.32)	1121.01**	(420.80)
Utilidad bruta primera cosecha (USD/ha)	1703***	(538.7)	1892.26***	(489.30)
INDICADORES DE MECANISMOS				
Costo de transporte (USD/kg)	-0.005***	(0.0008)	-0.006***	(0.0008)
Tiempo de transacción (horas)	-1.321**	(0.543)	-1.397**	(0.621)
Precio de venta de las papas (USD/qq)	3.119***	(0.481)	2.878***	(0.489)
Costo de los insumos (USD/ha)	319.5***	(84.10)	347.9***	(91.17)
Costo de insumos primera siembra (USD/ha)	270.4***	(86.59)	230.3***	(80.07)
Costo de insumos sin fertilizante primera siembra (USD/ha)	253.3***	(83.73)	220.7***	(78.13)
Cantidad de semillas compradas (kg/ha)	340.4**	(126.2)	240.8	(149.10)
Cantidad de semilla comprada primera siembra (kg/ha)	343.5**	(138.7)	133.1	(172.7)
% de semilla comprada respecto al total de semilla usada	0.195***	(0.059)	0.0924	(0.0642)
% de semilla comprada respecto al total de semilla usada en la primera siembra	0.244***	(0.0636)	0.128*	(0.0678)
Costo de la semilla comprada (USD/ha)	167.0***	(38.68)	146.04***	(42.11)
Costo de la semilla comprada primera siembra (USD/ha)				(22.47)
Costo de los fertilizantes químicos (USD/ha)	80.58**	(36.76)	98.70***	(36.51)
Costo de los fertilizantes químicos primera siembra (USD/ha)	84.98**	(37.64)	69.61**	(33.35)
Calificación del conocimiento de la «lancha»	1.089***	(0.306)	0.939***	(0.331)
Calificación del conocimiento del «gusano blanco»	1.073***	(0.291)	0.963***	(0.312)
Calificación del conocimiento de la «polilla»	1.134***	(0.338)	0.922***	(0.354)
INDICADORES SECUNDARIOS				
Número de variedades sembradas	0.349***	(0.132)	0.165	(0.147)
Uso de algún tipo de protección	0.0867	(0.073)	0.0744	(0.076)
Uso del poncho plástico	0.178***	(0.0635)	0.159**	(0.0695)
Uso de máscara	0.0297	(0.0508)	0.0212	(0.0538)
Primera variedad de papa más usada (superchola)	0.0409	(0.0713)	0.0353	(0.0747)
Segunda variedad de papa más usada (Fripapa)	0.0840	(0.0588)	0.0744	(0.0552)
Tercera variedad más usada es (Gabriela)	-0.171***	(0.0472)	-0.124**	(0.0493)
Calificación de la identificación del producto más tóxico	0.472**	(0.202)	0.409*	(0.212)
NÚMERO DE OBSERVACIONES	181			

Fuente: Información primaria proveniente de la encuesta levantada. Nota: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$; Diferenc. = diferencia, error est. = error estándar.

Una cuidadosa selección de los individuos para los grupos de tratamiento y de control, nos asegura el control de los inobservables que pueden haber llevado a algunos hogares a unirse al programa. De esta manera, cualquier sesgo asociado a la autoselección es eliminado. Por lo tanto, el hecho de que el término de error no esté correlacionado con el tratamiento es una suposición razonable. Por otro lado, existen diferencias en las variables exógenas entre estos hogares (ver Tabla 1), pero la magnitud es pequeña. La inclusión de este set de variables al modelo como variables de control, permite estimar el impacto del programa de manera insesgada.

Cabe señalar que como el grupo de control está conformado por miembros —supervivientes— y exmiembros y proporción de los supervivientes no es representativa, se utiliza ponderadores muestrales que representan la inversa de la probabilidad de ser seleccionados, de este modo se pueden tener estimadores insesgados y consistentes (Solon, Haider and Wooldridge, 2013).

DISCUSION DE LOS RESULTADOS

Los resultados de estimación de impactos (ver Tabla 2) muestran que los dos indicadores primarios de impacto están positiva y significativamente influenciados por la participación en el programa. Los resultados indican que los índices de producción son 26% más altos para participantes del programa y las utilidades brutas por hectárea son mayores en USD 1892,26 cuando se tiene la única cosecha al año y USD 1121,01 más grandes cuando se siembra varias veces.

Los mecanismos empleados para alcanzar estos resultados muestran que los beneficiarios pueden vender más de su cosecha en comparación con los no beneficiarios, debido al incremento en la cantidad cosechada por hectárea. La cantidad vendida también proporcionó un mayor valor a los vendedores beneficiarios, lo cual es posible a través de un precio significativamente más alto. Los precios obtenidos por un quintal de papa fueron alrededor de USD 3,00 más altos que aquellos que no participaron en el programa. Sin embargo, los costos de los insumos también son más altos para los beneficiarios, lo que se debe principalmente a costos significativamente mayores de la semilla sembrada, insumos en general y fertilizantes químicos en particular. Todo esto puede ser relacionado con los nuevos paquetes tecnológicos que los participantes adquirieron siendo parte del programa.

El incremento en la productividad también encuentra su explicación a través del manejo adecuado del material de siembra. Los beneficiarios del programa renuevan la semilla por lo menos en la primera siembra del año, más frecuentemente que los no beneficiarios. El porcentaje de semilla comprada es 12,8% mayor entre los participantes del programa que entre los no participantes. Los resultados muestran que los beneficiarios del programa reconocen con mayor facilidad las plagas y enfermedades que atacan al cultivo de la papa —lancha, gusano blanco, polilla—, lo que les permite realizar un control más efectivo de los sembríos. Esto, sin duda, tiene un efecto positivo sobre los rendimientos y, al mismo tiempo, puede influir para alcanzar un precio más alto, que normalmente es como un premio a una mejor calidad del producto.

La mejora de la calidad del producto parece ser un determinante para evadir la cadena de intermediarios de las ferias mayoristas y vincularse al mercado de manera más directa. Los

menores tiempos de transacción y costos de transporte, que enfrentan los beneficiarios del programa apoyan esta idea. Los dos indicadores muestran valores negativos significativos, -1,397 horas por transacción y -0,006 dólares por kilogramo de papa, respectivamente. En conjunto, parece que mientras los agricultores beneficiarios pagaron más por algunos insumos claves, recibieron los beneficios de la inversión a través de mayores rendimientos y mayores precios y, así, mayores ganancias en la producción de papa.

Pasando a los indicadores secundarios de impacto, existe alguna preocupación respecto a que la vinculación de los pequeños productores al mercado pueda llevar a mayores ganancias a costa de mayores problemas ambientales y de salud. Respecto al primer problema, los beneficiarios del programa no muestran una diferencia significativa en el número de variedades sembradas frente a los no beneficiarios, pues en general la lógica campesina es la diversificación de cultivos y variedades en la parcela. Tampoco se evidencia la diferencia en sembríos de la variedad introducida de Fripapa. Tanto en las fincas de los participantes como de no participantes, Fripapa ocupa el segundo lugar en los cultivos de papa.

Por otro lado, la preocupación en torno a los efectos nocivos en la salud de los agricultores debido a las tecnologías introducidas tiene una base objetiva. A pesar de las evidencias de que los beneficiarios del programa utilizan mayor cantidad de químicos, no se diferencian de los no beneficiarios en el uso de equipos de protección en general y de mascarillas en particular, a excepción de los ponchos de plástico. Sin embargo, los beneficiarios cuentan con mayor capacidad de distinguir el grado de toxicidad de los químicos. Si bien este hecho no aboga a favor de la idea que los beneficiarios utilizan productos químicos de menor toxicidad, sí evidencia que las enseñanzas de las ECA perduran en el tiempo.

CONCLUSIONES

En este documento se examina el impacto de Plataformas de Concertación y CONPAPA, programa que se inscribe dentro del paradigma del desarrollo agrícola como un medio de combatir la pobreza en el sector rural. El objetivo del programa consiste en mejorar el bienestar de los pequeños productores de papa en la Sierra central del Ecuador. Para cumplir con tal propósito, el programa activa una serie de mecanismos orientados a vincular a los pequeños agricultores al mercado de forma más efectiva. En este sentido, las acciones emprendidas por el programa pueden ser calificadas como medidas para el incremento de la productividad, lo que permite ofertar mayor cantidad del producto en el mercado y medidas para el incremento de precio de la papa ofertada.

Se propone lograr el incremento de la productividad de la finca campesina mediante la introducción de nuevas variedades de papa demandadas en el mercado, lo que implica la asimilación por parte de los beneficiarios de los paquetes tecnológicos con el uso más intensivo de agroquímicos. Por otro lado, se apuesta a la transmisión del conocimiento que permite un manejo integral del cultivo de papa. En cuanto al incremento del precio se apunta a acortar la cadena de valor de la papa de tal manera que el agricultor podría apropiarse de la parte del valor tradicionalmente retenido por el intermediario; un efecto adicional de esta acción se da cuando disminuyen los costos de transacción y del transporte.

Para evaluar el impacto del programa se adaptó un conjunto de indicadores en tres niveles. El primer nivel, los indicadores primarios, se utilizó para medir el alcance del objetivo del programa, entendido este como el incremento del bienestar de los pequeños productores. Con tal propósito se utilizaron los índices de rendimientos y márgenes de ganancia. El segundo nivel de análisis incluyó la valoración de los mecanismos que utilizó el programa para alcanzar el objetivo primario. Entre estos se consideraron costos de transacción y de transporte, precio de venta de papa y las técnicas agrícolas adoptadas. El tercer nivel lo consolidaron indicadores secundarios, que permitieron evaluar los otros impactos del programa, específicamente el impacto ambiental y a la salud de agricultores.

Con el fin de asegurar la identificación del impacto del programa se construyó un contrafactual razonable para comparar a los beneficiarios, y se utilizó el método de MCO. Un elemento clave que ha ayudado a controlar un potencial sesgo por autoselección fue la selección adecuada de los participantes del grupo de tratamiento y de control. El grupo de tratamiento fue conformado por individuos que pertenecen a la sociedad de los agricultores CONPAPA y otros que fueron sus socios en algún momento. El grupo control está constituido por agricultores que habitan en las zonas no intervenidas por el programa, pero que están dispuestos a ser su partícipe si se presenta una oportunidad para esto.

Los resultados de la evaluación apuntan a que el programa incrementó con éxito el bienestar de los agricultores beneficiarios. Todos los impactos relacionados con los objetivos primarios de la plataforma, que son rendimientos y utilidades brutas, son positivos y están influenciados significativamente por la participación en el programa. Los mecanismos a través de los cuales el programa alcanza este éxito son la reducción y aumento de la eficiencia de la cadena de valor de la papa, así como mediante la aplicación de mejores técnicas agrícolas, reduciendo los costos de transacción con el primero y mejorando rendimientos con el segundo. A pesar de que el programa tuvo un efecto positivo sobre los rendimientos del cultivo de papas, alcanzándose una producción promedio de 10,3 t/ha en las parcelas de los participantes, un rendimiento mayor que el promedio provincial —7,3 t/ha— y nacional —8,3 t/ha—, la productividad de los cultivos de los beneficiarios sigue siendo sustancialmente más baja que el rendimiento promedio en América Latina (17,6 t/ha) (INEC, 2013).

Por último, los impactos secundarios relacionados principalmente con el medioambiente y la salud, muestran que no hay evidencias que el programa fomente la reducción de la biodiversidad de la finca a través de sustitución de las variedades nativas por las demandadas por el mercado. Sin embargo, los impactos a la salud que genera el uso de agroquímicos evocan preocupación, debido al desuso de los equipos de protección.

El análisis presentado tiene especial relevancia en vista de que los datos fueron recolectados en el 2013, cuatro años después de retirado el apoyo financiero al programa por la COSUDE, cuando hay productores que se mantienen como miembros y otros no. El hecho de que los impactos positivos observados perduren en el tiempo, proporciona evidencias de que el programa activó los mecanismos idóneos para vincular al pequeño productor al mercado con el consecuente incremento de sus ingresos. Los impactos positivos del programa, identificados por Cavatassi en la investigación de 2008, siguen presentes, a excepción del uso de los equipos de protección por parte de los agricultores, que mostró una degeneración con el tiempo.

NOTAS

- 1 Gobierno Autónomo Descentralizado: gobiernos municipales, provinciales o parroquiales.
- 2 Solo por citar algunos actores: los GAD como actores principales de la planificación del desarrollo local incluirían como parte de esta a las organizaciones de pequeños productores. En el eslabón de la producción, el Centro Internacional de la Papa (CIP) e Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), como entes con amplio conocimiento en el manejo del cultivo, aportarían impulsando proyectos de investigación en tecnologías y variedades de papas para el mercado. En lo que se relaciona a organización de productores apoyaban actores locales como Fundación Marco, Ayuda en Acción, proyecto CIERCH de la Diócesis de Riobamba y los grupos de agricultores.
- 3 Se dice que los mercados de productos de alto valor son de productos procesados o a los que se les agregado valor. Por ejemplo, no es lo mismo vender trigo que harina de trigo, donde se obtienen 6,7 veces más ingresos, aunque la molienda no es una actividad de alto procesamiento según el IICA (1991).
- 4 Coeficiente de poder del 90%, confianza de confianza del 95%; el efecto mínimo, estimado a partir de los datos del estudio de Catavassi *et al.*, (2009).

REFERENCIAS

- Andrade Piedra, J., Kromann, P., Taibe, A., Devaux, A., Forbes, G., Flores, P. y Ortiz, O. (2013). Primera aproximación a la estrategia del centro internacional de la papa para mejorar la calidad de la semilla y facilitar el acceso a nuevas variedades. En v Congreso de la Papa, *Memorias: v Congreso ecuatoriano de la papa. IV Congreso Iberoamericano sobre la investigación y desarrollo de la papa. III feria Expopapa* (pp. 68-69). Riobamba, Ecuador: INIAP-CIP ESPOCH-MAGAP.
- Bachke, M. E. (2009, abril). Are farmers' organizations a good tool to improve small-scale farmers' welfare? II Conferencia do IESE, *Dinamicas da pobreza e padrões de acumulação*. Maputo, Moçambique.
- Banco Mundial. (2008). *Informe sobre el desarrollo mundial 2008: Agricultura para el desarrollo*. Washington, DC, USA: Banco Mundial/Mayol Ediciones s. a.
- Berdegú Sacristán, J. A. (2001). *Cooperating to compete. Associative peasant business firms in Chile*. (Doctorate thesis). Wageningen University. Güeldres, Netherlands.
- Bernard, T., Taffesse, Alemayehu Seyoum, A. and Gabre-Madhin, E. (2008). Impact of cooperatives on smallholders' commercialization behavior: evidence from Ethiopia. *Agricultural Economics*, 39, 147-161.
- Camagni, M. y Kherallah, M. (2016, enero 16). Proyectos de desarrollo de cadenas de valor de productos básicos: Inclusión sostenible de pequeños productores en cadenas de valor agrícolas. *Fondo internacional de desarrollo agrícola*, FIDA. Recuperado de <https://www.ifad.org/documents/10180/656f769d-7017-4e1e-9c45-72ccfb5ab4f>
- Cavatassi, R., González, M., Winters, P., Andrade, P. J., Thiele, G. and Espinosa, P. (julio 2011). Linking smallholders to the new agricultural economy: An evaluation of the Plataformas program in Ecuador. *Journal of Development Studies*, (s. d.), 1-29,
- Cavatassi, R., González, M., Winters, P., Andrade-Piedra, J., Thiele, G. and Espinosa, P. (2011). Linking smallholders to the new agricultural economy: An evaluation of the Plataformas program in Ecuador. *Journal of Development Studies*, 1-29.
- Crespo Coello, P., Guerrero, D., Iturralde, P., Mera, X., Monteros, C., Montesdeoca, F. y Yumisaca, F. (2005). *Por una nueva institucionalidad de la papa en el Ecuador*. Quito, Ecuador: INIAP-COSUDE.
- FAO. (2011, febrero 28). Ecuador en una mirada. FAO. Recuperado de <http://www.fao.org/ecuador/fao-en-ecuador/ecuador-en-una-mirada/es/>

- Fischer, E. and Qaim, M. (2012). Linking smallholders to markets: determinants and impacts of farmer collective action in Kenya. *World Development*, 40, 1255-1268.
- Godtland, E., Sadoulet, E., De Janvry, A., Murgai, R. and Ortiz, O. (2004). The impact of farmer field schools on knowledge and productivity: a study of potato farmers in the Peruvian Andes. *Economic development and cultural change*, 63, pag. 63-92.
- González-Flores, M., Bravo-Ureta, B. E., Solís, D. and Winters, P. (2014). The impact of high value markets on smallholder productivity in the Ecuadorean Sierra: A Stochastic Production Frontier approach correcting for selectivity bias. *Food Policy*, 44, pag. 237-247.
- IICA. (1991). *La agricultura en América Latina y el Caribe: Estrategias para fin de siglo*. X Conferencia Interamericana de Ministros de Agricultura. Madrid, España.
- INEC. (2013). *Informe ejecutivo: Encuesta de superficie y producción agropecuaria continua*. Quito, Ecuador: INEC.
- INEC. (2014). *Pobreza (junio 2014)*. Quito, Ecuador: INEC.
- Pumisacho, M. (2006, mayo). Escuelas de campo, base para la construcción de plataformas de concertación, experiencia desarrollada por el PNRT-papa del INIAP. *Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias*. Recuperado de <http://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/4402>
- Razeto M., L. (1999). La Economía Solidaria: Concepto, realidad y proyecto. *Persona y Sociedad*, (13)2, (s. d.).
- Reinoso, I., Andrade Piedra, J., Pico, H., Motesdeoca, F., Monteros, C., Pumisacho, M. y Yumisa, F. (2009). *Somos paperos. Cambios que sirven: La experiencia de las plataformas y del CONPAPA*. Quito, Ecuador: CIP-COSUDE.
- SENPLADES. (2010). Agenda Zonal para el Buen Vivir. Propuestas para el desarrollo y lineamientos para el ordenamiento territorial: Zona de planificación 3, provincias de Chimborazo, Cotopaxi, Tungurahua y Pastaza. *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Recuperado de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Agenda-zona-3.pdf>
- SENPLADES. (2015). *Agenda Zonal: Zona-3 Centro. Cotopaxi, Cimbora, Tungurahua y Pastaza. 2013-2017*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo Recuperado de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/11/Agenda-zona-3.pdf>
- Sikwela, M. and Mushunje, A. (2013). The impact of farmer support programmes on household income and sustainability in smallholder production: A case study of the Eastern Cape and KwaZulu Natal farmers, South Africa. *African Journal of Agricultural Research*, (8)21, 2502-2511.
- Solon, G., Haider, S. J. and Wooldridge, J. (2013, February). What are we weighting for. *National Bureau of Economic Research* (s. d.). Recuperado de <http://www.nber.org/papers/w18859>
- Vollrath, T. (1994). The role of agriculture and its prerequisites in economic development. *Food Policy*, (19)5, 473.
- Wainaina, P., Okello, J. and Nzuma, J. (2012, august). *Impact of contract farming on smallholder poultry farmers' income in Kenya*. Selected paper prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists (IAAE) Triennial Conference. Foz do Iguaçu, Brazil.

ASOCIATIVIDAD Y VENTAS: UNA MIRADA DE LAS UNIDADES
DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL ECUADOR

SEBASTIÁN BURGOS DÁVILA¹, GABRIELA FALCONÍ GUAMÁN²

Centro de Investigación Cuantitativa ECONÓMICA-CIC¹, Investigadora independiente²

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017

Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN La economía popular y solidaria representa un nuevo esquema en el análisis de la firma en la cual los mecanismos de asociatividad juegan un importante rol dentro en la maximización de beneficios económicos. Un esquema asociativo permite a las unidades de economía popular y solidaria obtener mejores condiciones para su desarrollo. Con base a datos del Censo Nacional Económico de 2010 se encontró que la asociatividad tiene un efecto positivo en las ventas de los agentes de esta forma de producción influyendo en un incremento del diez por ciento en las ventas con relación a los agentes que no poseen ninguna relación de asociatividad.

PALABRAS CLAVE Economía popular y solidaria, teoría de la firma, asociatividad, ingresos.

ABSTRACT The popular and solidarity economy represents a new scheme in the analysis of the firm in which the mechanisms of associativity play an important role inside in the maximization of economic benefits. An associative scheme allows popular and solidarity economy units to obtain better conditions for their development. Based on data from the 2010 National Economic Census, it was found that associativity has a positive effect on the sales of the agents of this form of production influencing a ten percent increase in sales in relation to the agents that have no relation of associativity.

KEYWORDS Popular and solidarity economy, firm theory, associativity, income.

JEL CODES O12, O43, O54, P52.

INTRODUCCIÓN

La teoría económica clásica impone que el comportamiento de la firma se concentra en la maximización de beneficios considerando aspectos como el empleo como un simple factor de producción sin tomar en cuenta aspecto de redistribución. La economía popular y solidaria (EPS) se presenta como un nuevo paradigma en la teoría económica en donde la maximización de beneficios no es la finalidad de proceso productivo, sino un mecanismo de redistribución entre los individuos que conforma este esquema económico. Carranza (2013) expone una nueva visión de la economía popular y solidaria en la cual deja de un lado la perspectiva

del agente que maximiza beneficios económicos bajo comportamientos egoístas y propone un nuevo agente racional que busca prácticas de reciprocidad y altruismo para lograr beneficios dentro de un mercado.

Siguiendo esta propuesta, la asociatividad es uno de los principios que deben regir a la economía popular y solidaria considerando el sentido altruista y de búsqueda del bienestar colectivo. En este sentido, es necesario elaborar un ejercicio que permita combinar el accionar de la EPS dentro de una lógica de mercado considerando dos aristas fundamentales: i) la economía popular y solidaria se concentra en una mejor redistribución de los beneficios económicos; y ii) los agentes de este subconjunto de la economía se enfrentan a una lógica comercial y de mercado que busca maximizar dichos beneficios. En este aspecto, se debe comprender que los agentes de la economía popular y solidaria tienen como incentivo la búsqueda del lucro dentro del esquema de mercado, pero la lógica de distribución de atributos cambia con relación al agente de producción clásico.

La asociatividad tienen efectos positivos dentro del funcionamiento de una firma; considerando que este fenómeno influye tanto a los agentes de la EPS como a los de la economía de mercado, es necesaria la cuantificación de este efecto sobre variables como las ventas de la firma. Con base en datos correspondientes al Censo Nacional Económico de 2010, se cuantifica la magnitud del efecto causal de la asociatividad sobre las ventas de las unidades de la economía popular y solidaria en el Ecuador. Para dicha finalidad se emplea la metodología de variables instrumentales que permiten cuantificar los efectos causales de un fenómeno sobre una variable en específico.

Este artículo se desarrolla de la siguiente manera: una sección primera de revisión de la literatura en relación a los beneficios que tiene la asociatividad en el desempeño de la firma, la segunda explica la metodología de variables instrumentales, la sección tercera detalla los resultados descriptivos y de las estimaciones realizadas; finalmente, la cuarta sección detalla las conclusiones de la presente investigación.

ASOCIATIVIDAD E IMPACTOS EN EL COMPORTAMIENTO DE LA FIRMA

La economía popular y solidaria es un paradigma económico que ha tenido un asidero conceptual muy fuerte en economías en desarrollo. Esta nueva forma de economía, basada en la maximización de la redistribución de las ganancias fruto de la actividad económica, no posee estudios en los que se cuantifique los beneficios que tiene sus principales características tales como la asociatividad. En este sentido se aprecia que los estudios relacionados a la asociatividad y sus efectos en variables cuantitativas se fundamentan más en lógicas de mercado y en relación a los tamaños que tienen las unidades de producción.

Estudios realizados por Aragón y Rubio (2005), Aragón y Sánchez (2005) Gálvez *et al.* (2012) demuestra que, desde una lógica de mercado, la asociatividad permite un mejor desempeño de las empresas pequeñas, ya que este factor permite que los niveles de riesgo se redistribuyan en los asociados, así como permiten mejorar la capacidad instalada y aumento de la producción. Evidentemente, los estudios mencionados presentan una lógica de empresa y no toman en cuenta aspectos propios de la economía popular y solidaria tales como la redistribución de ganancias y maximización del empleo.

La asociatividad se encuentra muy ligada al crecimiento y desarrollo de la firma; desde un punto de vista microeconómico de la teoría de la firma, los esquemas asociativos provocan que la firma permita tener una restricción presupuestaria mayor, tasas marginales de sustitución técnica más grandes y costos marginales menores con lo que se garantiza una mejora en la función de producción, así como un mayor margen de beneficios (Varian, 2002). Desde el esquema de acción en las que las unidades de EPS se desarrollan, se puede determinar que este tipo de firmas se encuentran bajo un régimen de competencia perfecta, es decir, bajo una lógica de tomadores de precios y una ampliación de su frontera de posibilidades de producción gracias a la asociatividad se tiene un impacto positivo en los resultados de aprovechamiento de los beneficios producto de la asociación de agentes productivos.

Dentro de los casos de estudio, García *et al.* (2014) demuestran que las mipymes asociadas en Colombia tienen un incremento de ventas de aproximadamente 14%. Si bien el estudio en mención utiliza solamente herramientas de carácter descriptivo, se presenta un indicio de las bondades que tiene la asociatividad en los resultados operativos de las firmas.¹ Bajo una óptica de administración de empresas, la asociatividad y los esquemas de cooperación permiten una construcción de alianzas que permiten aprovechar de mejor manera los recursos que poseen cada una de las firmas y crear economías a escala que otorgan a la firma beneficios en cuanto a la reducción de su estructura de costos y mejoras en el uso de los insumos productivos y mejora los esquemas de competitividad (Ojeda, 2009).

Una de las ventajas que tiene la asociatividad es que no solo se puede dar entre unidades productivas del mismo sector industrial, al contrario, puede darse en toda la cadena de producción que tiene la firma (Colmenarez y Delgado, 2003). En este sentido, las acciones asociativas pueden dar un impulso hacia un crecimiento endógeno ya que toda la cadena de consumo intermedio puede ser suplida entre agentes que han llegado a este tipo de acuerdos. Estudios como los realizados por Salcedo Baca (2005) y Schejtman (1986) en cadenas productivas de alimentos, demuestran que la sinergia positiva entre asociatividad y cadenas de producción.²

En síntesis, cualquier acción que la unidad productiva emprenda en torno a la asociatividad tiene resultados positivos en el campo de la producción y del aprovechamiento de los beneficios propios de la competencia perfecta. Si bien este último enunciado tiene una perspectiva alejada de la EPS, es necesario considerar el accionar de este tipo de unidades dentro de un mercado de competencia perfecta en el que se desarrollan. Rescatando los beneficios de mercado que otorga la asociatividad, y sumando a las características que la EPS provee, se puede determinar la importancia y el impulso que se deben dar a este tipo de esquemas dentro de las unidades de producción de la economía popular y solidaria.

METODOLOGÍA

Las estimaciones por regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) deben cumplir con diferentes supuestos. Los supuestos de heterocedasticidad y no linealidad de los errores se corrigen fácilmente realizando correcciones a los errores estándar; sin embargo, el supuesto de exogeneidad con el cual se establece causalidad del fenómeno debe ser corregido con una variable instrumental (VI). En ciencias sociales, muchas de las variables analizadas o utilizadas

no son exógenas —no son aleatorias—, es decir, dependen de otro tipo de variables en su determinación.

La metodología de variables instrumentales es una herramienta ampliamente utilizada en la corrección de endogeneidad de las variables; existe una serie de aplicaciones de esta metodología de los que sobresalen Andrabi *et al.* (2006), Angrist (1990), Blundell y Costa (2008), Glewwe y Jacoby (1995), Heckman (1997), Imbens y Angrist (1994), Moffit (2008), entre otros. Se recomienda que la variable instrumental no se encuentre asociada a fenómenos sociales; la literatura establece que variables relacionadas a fenómenos naturales o distribución geográfica son consideradas como los mejores instrumentos (Ravallion y Wodon, 2000; Semykina y Wooldridge, 2005). Tomando en cuenta la correlación del error estándar con la variable que provoca endogeneidad y el aislamiento al error que efectúa la variable instrumental, se puede concluir que esta metodología permite eliminar los efectos endógenos de la variable analizada dentro del error estándar (Wooldridge, 2009). El modelo se lo expresa de la siguiente manera:

$$Y_i = \alpha X_i + \beta S_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

En donde:

Y_i = es la variable dependiente (logaritmo de las ventas)

X_i = es un vector de variables correspondientes a características de las unidades de EPS

S_i = es la variable de asociatividad

ε_i = es el término de error

La metodología de variables instrumentales permite corregir la correlación entre los términos S y ε en donde la variación en S no debe estar correlacionada con el término de error. Para dicha finalidad es importante encontrar una variable Z que permita satisfacer esta condición de la siguiente manera:

Correlación con S : $cov(Z, S) \neq 0$

No tener correlación con ε : $cov(Z, \varepsilon) = 0$

Por consiguiente, el instrumento Z afecta a la variable de asociatividad, pero no debe encontrarse asociada con la variable de ventas de las unidades de EPS; esta condición se la conoce como la restricción de exclusión, la cual en una primera etapa de estimación se la expresa como:

$$S_i = \gamma Z_i + \delta X_i + \mu_i \quad (2)$$

El impacto previsto de la asociatividad sobre las ventas refleja parte del efecto producido solo por el término S e incorpora solamente la variación exógena en la variable de asociatividad. La ecuación (2) se sustituye en la ecuación (1) dada la regresión de forma reducida (Khandker *et al.*, 2010).

Tabla 1. Estadísticas descriptivas

	TOTAL	ASOCIADOS	NO ASOCIADOS
Agentes EPS	375,955	38,493	
Ingresos (USD)	12,351.11	15,090.37	12,005.99
CARACTERÍSTICAS ADMINISTRATIVAS			
Número de trabajadores	1.63	1.81	1.60
Naturaleza jurídica (personas naturales) (%)	98.88	97.28	99.06
Registros contables (posee) (%)	2.67	4.86	2.02
MUJER GERENTE (%)	53.45	43.58	54.82
Años de funcionamiento	5.02	7.88	4.70
Certificación artesanal (dueño o gerente) (%)	8.67	28.76	6.33
Tipo de local (propio) (%)	47.33	40.41	48.08
TIPO DE CLIENTE			
Cliente a nivel local (%)	99.34	98.49	99.46
Cliente a nivel provincial (%)	1.82	4.34	1.48
Cliente a nivel nacional (%)	0.63	1.84	0.46
Cliente gobierno (%)	0.12	0.36	0.09
Cliente empresas privadas (%)	0.53	1.35	0.43
Cliente público general (%)	99.38	98.33	99.51
Necesidades de financiamiento			
Requiere financiamiento (%)	55.60	55.33	55.64
Obtención de financiamiento (%)	20.98	24.03	20.63
Monto de financiamiento (%)	4,117.12	6,185.02	3,838.55
SECTOR			
Manufactura (%)	9.67	13.52	9.23
Comercio (%)	57.70	43.05	59.48
SERVICIOS (%)	32.50	43.34	31.15
Otros(%)	0.13	0.09	0.13
GASTOS CORRIENTES			
Gastos anuales en remuneraciones (USD)	4,965.52	5,768.41	4,732.29
Gastos anuales en materias primas (USD)	4,073.20	4,129.86	4,055.55
Gastos anuales en mercadería (USD)	7,255.23	10,095.22	6,986.86

Fuente: INEC-CENEC 2010.

RESULTADOS

Los datos utilizados en esta investigación corresponden al censo económico de 2010. Dentro del censo se encuentra un total de 511.130 unidades económicas. La metodología de levantamiento de información del censo establece que se debe recabar la información de cualquier unidad económica visible. Una de las ventajas que tiene la información del censo es que se registran unidades económicas sin importar su naturaleza jurídica con lo que se facilita la identificación de las unidades de EPS. La identificación de las unidades de EPS se fundamentó en

los siguientes parámetros: ventas anuales menores de USD 60.000, dependientes asalariados en menos de 10 trabajadores y miembros integrantes de la unidad productiva de menos de 6 trabajadores.³ Bajo esta caracterización se identificaron a 375.955 unidades EPS de las cuales el 10,23% se encuentran asociadas y el 88,52% restantes no lo están. Dentro del universo de unidades económicas del país, la EPS representa el 73,55%.

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LAS UNIDADES EPS

A nivel general, las unidades de EPS presentan características ligadas a la producción informal, en promedio las ventas anuales de estos agentes se ubican en los USD 12.351, tienen un promedio de trabajadores 1,6 y casi la totalidad tienen una naturaleza jurídica de persona natural (98,88%). Dentro de las características administrativas, solamente el 2,67% posee registros contables, el 8,67% tiene a su gerente con certificado artesanal y el 47,33% posee local de funcionamiento propio. Estas unidades se encuentran mayoritariamente administradas por mujeres (53,45%) y tienen un período de funcionamiento de 5,02 años en promedio.

Casi la totalidad de los clientes de las unidades EPS son de nivel local (99,34%). Un poco más de la mitad de agentes considera que requiere financiamiento (55,60%), pero al momento de la entrega de información solamente el 20,98% consiguió obtener fondos con un promedio de USD 417,12. Aproximadamente 6 de cada 10 unidades laboran en la industria del comercio, y 3 de cada 10 ejercen sus actividades en industrias vinculadas a servicios. Solamente el 9,67% realiza producción manufacturera.⁴ En promedio, los gastos anuales en remuneraciones se ubican en los USD 4965,52, en materias primas USD 4073,20 y en mercadería USD 7225,23. Eso tiene correlación directa con el tipo de actividades económicas que realizan en donde la mayoría trabaja en actividades comerciales. En conjunto, se aprecia que las unidades de EPS en el Ecuador, dada la caracterización expuesta anteriormente, se concentra en actividades de producción de bajo valor agregado (comercio), tiene aspectos relacionados a la microempresa y concentra sus gastos en la adquisición de bienes para su comercialización, así como es evidente un bajo nivel de asociatividad entre ellos ya que solamente el 10,37% reporta este tipo de vinculación (ver Tabla 1).

Separando el análisis entre unidades asociadas y no asociadas, se evidencia más niveles de formalidad en las asociadas; eso conlleva a que a nivel descriptivo las ventas promedio de las unidades asociadas sean mayores con relación a sus pares no asociados —USD 15.090,31 versus USD 12.005,99—. Las unidades asociadas poseen un mayor número de trabajadores, marginalmente tienen una menor proporción de naturaleza jurídica de persona natural, poseen una mayor proporción de unidades con registros contables así como mayor porcentaje de dueños o gerentes con certificación empresarial —28,76% versus 6,33% en el último aspecto en mención—. Las unidades asociadas poseen una menor proporción de gerentes o administradores mujeres —40,41% versus 48,08%—, pero mayor tiempo de funcionamiento —7,87 años versus 4,70 años—; los clientes de ambas caracterizaciones son casi en su totalidad locales.

En relación a necesidades de financiamiento, se aprecia un porcentaje parecido; sin embargo, las unidades que los obtuvieron tienen mayor proporción entre las asociadas —24,03% y 20,63% respectivamente— así como mayores montos recibidos —USD 6185,02 versus USD 3838,55—. Las EPS asociadas tienen una mayor participación en sectores de manufacturas

Tabla 2. Prueba de medias

	Asociados (A)	No asociados (B)	Diferencia (B)-(A)	Significancia (valor t)
Ingresos	15.090,37	12.005,99	-3.084,38	-4,395
Número de trabajadores	18.053	16.022	-0,2031	-39,896
Naturaleza jurídica (personas naturales)	0,9728	0,9906	0,0179	31,569
Registros contables (posee)	0,0486	0,0202	-0,0283	-35,018
Mujer gerente	0,4358	0,5482	0,1124	41,983
Años de funcionamiento	78.753	46.996	-31.757	-97,843
Certificación artesanal (dueño o gerente)	0,2876	0,0633	-0,2243	-152,783
Tipo de local (propio)	0,4041	0,4808	0,0767	28,562
Cliente a nivel local	0,9849	0,9946	0,0097	22,629
Cliente a nivel provincial	0,0434	0,0148	-0,0286	-40,258
Cliente a nivel nacional	0,0184	0,0046	-0,0138	-33,207
Cliente gobierno	0,0036	0,0009	-0,0027	-14,859
Cliente empresas privadas	0,0135	0,0043	-0,0092	-23,816
Cliente público general	0,9833	0,9951	0,0117	27,834
Requiere financiamiento	0,5533	0,5564	0,0031	1,149
Obtención de financiamiento	0,2403	0,2063	-0,034	-15,503
Monto de financiamiento	6.185,02	3.838,55	-2.346,48	-12,700
Manufactura	0,1352	0,0923	-0,0429	-26,974
Comercio	0,4305	0,5948	0,1643	62,116
Servicios	0,4334	0,3115	-0,1218	-48,490
Otros	0,0009	0,0013	0,0004	2,041
Gastos anuales en remuneraciones	5.768,41	4.732,29	-1.036,12	-15,150
Gastos anuales en materias primas	4.129,86	4.055,55	-74,31	-1,363
Gastos anuales en mercadería	10.095,22	6.986,86	-3.108,36	-31,665

Fuente: INEC-CENEC 2010.

—13,52% versus 9,23%— así como una menor participación en la industria de comercio —43.05% y 59.48% respectivamente— lo que implica una mayor producción de valor agregado por parte de las unidades que si poseen asociaciones. Los gastos anuales en remuneraciones, materias primas y mercadería son mayores para las unidades asociadas; dichas diferencias no solo son descriptivas, utilizando una prueba de medias se evidencia diferencias estadísticamente significativas en las variables mencionadas entre ambos grupos (ver Tabla 2).

Dada la metodología de estimación seleccionada, conlleva un importante ejercicio el seleccionar la variable instrumental. La asociatividad, estadísticamente, no es una variable exógena, al contrario, tiene una serie de determinantes que provocan que la unidad se encuentre asociada o no; es por ello que es necesario que las variables instrumentales tengan relación con la asociatividad. En el Ecuador, las unidades EPS en relación su nivel de asociatividad, no siguen una lógica de ventas relacionada a las zonas geográficas de mayor movimiento económico. Si

se analizan las ventas promedio a nivel cantonal, se aprecia una uniformidad en la variable con un promedio anual de USD 12.000.

Por otro lado, los niveles de asociatividad sí registran diferencias entre los diferentes cantones del país. Por ejemplo, las unidades EPS de los cantones de las provincias de Galápagos, Azuay, Tungurahua, Napo y Pastaza registran mayores porcentajes de unidades asociadas respecto al total cantonal, con lo que se puede concluir que la lógica de asociatividad tiene una mayor relación con la zona geográfica en donde opera la unidad que con una búsqueda de lucro de la misma. Por tal motivo, se seleccionó como variable instrumental al porcentaje cantonal de unidades EPS asociadas, ya que con la misma se cumple el supuesto de restricción de exclusión; es decir, en este caso en particular, la variable debe estar altamente relacionada con la asociatividad, pero no debe tener relación con los ingresos de las unidades EPS.

RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

Las estimaciones que se presentan a continuación corresponden a regresiones MCO y su respectiva corrección con la variable instrumental. Se hicieron estimaciones con y sin variables de control para comprobar el efecto que tiene la asociatividad sobre las ventas de las unidades de EPS. La variable de interés corresponde al logaritmo de las ventas anuales, mientras que la variable explicativa de interés corresponde a una dicotómica de si la unidad se encuentra asociada. Las variables de control utilizadas corresponden a: i) número de trabajadores y años de funcionamiento de la unidad como variables continuas; y ii) las variables dicotómicas de persona natural, posesión de registros contables, gerencia femenina, cliente principal en entorno local, cliente principal el gobierno central y si pertenecen al sector de manufacturas.

Se presentan cuatro estimaciones (ver Tabla 3), las dos primeras corresponden a las estimaciones MCO, mientras que las estimaciones tres y cuatro poseen la corrección por variables instrumentales. Las impares son estimaciones sin variables independientes de control mientras que las pares sí contienen los controles. Los resultados demuestran que la asociatividad sí tiene un efecto positivo en las ventas de las unidades de EPS. En las estimaciones MCO se aprecia que las unidades asociadas registran en promedio un incremento de 18,3% y 16,7% en ventas con relación a las que no se encuentran bajo un estado de asociatividad. Las correcciones realizadas con el instrumento reflejan un incremento promedio de las ventas del 12,6% —estimación sin variables de control— y un 10,6%. Todos los estimadores obtenidos son estadísticamente significativos al 1% de error, con lo que se demuestra la hipótesis planteada en esta investigación.

Dentro de los justificativos del valor superior en ventas, se puede determinar que la asociatividad permite una mejor diversificación de los mercados a los que las unidades atienden. La asociatividad, adicionalmente, permite disminuir los niveles de riesgo en el caso de la obtención de financiamiento con lo que existe una mayor probabilidad de obtener recursos para el financiamiento y ampliar la capacidad instalada de las unidades. Las estadísticas descriptivas reflejaron que las unidades asociadas poseen mayor tiempo de funcionamiento y mejores niveles de formalidad, estas características pueden repercutir en la condición de asociación con lo que puede existir un efecto a largo plazo de incremento en ventas de este tipo de unidades.

Tabla 3. Estimaciones MCO y VI

	(1)	(2)	(3)	(4)
Asociados (dummy)	0.183***	0.167***	0.126***	0.106***
	[0.005]	[0.005]	[0.037]	[0.031]
Con controles	No	Sí	No	Sí
Observaciones	371,294	358,282	371,294	358,282

Fuente: INEC-CENEC 2010. Nota: * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$; errores estándar en corchetes.

CONCLUSIONES

La economía popular y solidaria se presenta como una nueva estructura en la que las concepciones tradicionales de la teoría de la firma se trasladan hacia nuevas funciones de maximización en torno a un beneficio comunitario y no individual. Sin embargo, los conceptos operativos de la misma se encuentran muy ligados a la economía clásica en torno al funcionamiento de la firma, la estructura de costos y la maximización del beneficio. Los agentes de la EPS representan tres cuartas partes del sistema productivo nacional, por lo que es de vital importancia concentrar esfuerzos para fortalecer a esta importante facción del aparato productivo.

Se evidenció que la asociatividad entre los agentes de la EPS tiene impactos positivos en los ingresos de los agentes, en este caso en particular, las ventas anuales de las unidades productivas, llegando a influir en un incremento del 10% de ventas entre los agentes que se encuentran bajo un estado de asociación a gremio. No obstante, según los datos utilizados en esta investigación, se refleja que solamente 1 de cada 10 unidades de EPS tiene vínculos asociativos; si bien la metodología utilizada y los resultados obtenidos no pueden ser catalogados como una evaluación de impacto, ya que los individuos asociados difieren completamente de los no asociados en sus características observables, se logró establecer el efecto causal que tiene la asociatividad sobre las ventas. Tomando en cuenta las bondades que tiene la asociatividad dentro de los sistemas de producción, es importante crear políticas públicas que estimulen esta clase de vínculos, considerando la naturaleza productiva y los esquemas de redistribución que caracteriza a la EPS.

Considerando que una gran proporción de las unidades de EPS se concentran en la industria del comercio, la promoción de la asociatividad debe estar enfocada hacia industrias manufactureras que permitan la creación de cadenas productivas fomentando así un esquema de desarrollo endógeno en el cual la economía ecuatoriana sea cada vez más independiente de las importaciones de materias primas y de bienes de capital.

Si bien hay industrias manufactureras como la siderurgia o la producción de químicos en las que la inversión inicial sale de los parámetros de la EPS, la misma asociatividad puede ser una de las herramientas que permita a este tipo de agentes emprender inversiones de gran magnitud que permitan complementar el consumo intermedio de los bienes que son utilizados por otros agentes económicos populares y solidarios.

Se debe estimular la formalización de las unidades de la EPS en el objetivo de profundizar los fenómenos asociativos; tal como se comprobó en esta investigación, las unidades asociadas

tienen características más formales que las no asociadas, abriendo, de esta manera, un abanico de oportunidades tales como el acceso a financiamiento con montos superiores. Estudios futuros deben medir el impacto o la causalidad que tiene el fenómeno asociativo dentro de las oportunidades de financiamiento en las unidades de EPS.

Finalmente, es necesario otorgar a las unidades de EPS que se encuentren alejadas del esquema del microcrédito, la implantación de tamaños de planta óptimos para una producción que abarque mayores segmentos de demanda. La asociatividad puede ser la herramienta que permita el otorgamiento de préstamos altos con condiciones financieras más convenientes para los actores de la economía popular y solidaria.

NOTAS

- 1 Burgos y Onofa (2013) encuentran mejorías en los niveles de productividad de las *mipymes* asociadas en el Ecuador.
- 2 Estudios relacionados se encuentran en Albuquerque y Valdiviezo (2008), en donde se demuestran efectos positivos en organizaciones lideradas por mujeres: Carmona y Quintero (2008) en el sector textil de Colombia, Carrillo y Hualde (2002) en sectores de maquila en el estado de Tijuana en México, López Cerdan (2003) en redes empresariales en Perú, entre otros.
- 3 Los parámetros se encuentran en la resolución N.º CIEPS-001-2015 del Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria del 21 de diciembre de 2015. Este comité es un órgano del poder ejecutivo integrado por el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad y el Ministerio Coordinador de Política Económica.
- 4 El censo no reporta unidades de producción agrícola, su metodología se enfoca en la producción industrial y de servicios. Las unidades de producción agrícola se encuentran en el Censo Agropecuario del año 2000 y en las Encuestas Anuales de Superficie y Producción Agrícola (ESPAC).

REFERENCIAS

- Albuquerque, H. y Valdiviezo L. (2008). Asociatividad empresarial para el fomento del empleo femenino: un análisis para la región de Piura. Informe final. Consorcio de Investigación Económica y Social, Facultad de Economía, Universidad Nacional de Piura.
- Andrabi, T., Das J., Khwaja A. (2006). *Students today, teachers tomorrow? Identifying constraints on the provision of education*. Massachusetts, USA: Harvard University.
- Angrist, J., (1990). Lifetime earnings and the Vietnam era draft lottery: Evidence from Social Security Administration records. *American Economic Review*, 80(3), 313-35.
- Aragón, A. y Rubio, A. (2005, mayo-agosto). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las pymes del estado de Veracruz. *Contaduría y Administración*, 216, 35-69.
- Aragón, A. y Sánchez, G. (2005). Strategic orientation, management characteristics, and performance: A study of Spanish SMEs. *Journal of Small Business Management*, 43(3), 287.
- Blundell R. y Costa M., (2008). Alternative approaches to evaluation in empirical microeconomics. CeMMAP Working Paper 26/08, Centre for Microdata Methods and Practice, Institute for Fiscal Studies, London.
- Bravo, S., Azcárate, J., Rojas, A. y Narváez, C. (2015). Análisis comparativo de estrategias y competitividad entre *mipymes* asociadas y no asociadas. *Desarrollo Gerencial*, 7(1), 102-121.

- Burgos S., y Onofa M., (2013) Hacia un nuevo esquema de desarrollo productivo. En H. Jácome y K. King (Eds.), *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. (pp. 126-48). Quito, Ecuador: Flacso-MIPRO.
- Carranza C. (2013). Economía de la reciprocidad: Una aproximación a la economía social y solidaria desde el concepto del don. *Otra Economía*, 7(12), 14-25 enero junio de 2013.
- Carmona, R. y Quintero J. (julio-diciembre, 2008). Competitividad y retos en la productividad del clúster textil-confección, diseño y moda en Antioquia. *Revista Ciencias Estratégicas*, 16(20), 247-263.
- Carrillo, J. y Hualde A. (2002). La maquiladora electrónica en Tijuana: hacia un cluster fronterizo. *Revista Mexicana de Sociología*, 64(3), 125-171.
- Colmenarez, S., y Delgado, R. (2003). *Reingeniería socioeconómica y desarrollo endógeno sostenible. Un programa macroeconómico alternativo para el desarrollo*. Caracas, Venezuela: Organización Profuturo-UNESCO.
- Gálvez, E., Cuéllar, K., Restrepo, C., Bernal, C. y Cortés, J. (2012). *Análisis estratégico para el desarrollo de la mipyme en Iberoamérica*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Glewwe P., Jacoby H. (1995) An economic analysis of delayed primary school enrollment in a low income country: The role of early childhood nutrition. *Review of Economic Statistics*, 77(1), 159-169.
- Heckman J., (1997). Instrumental Variables: A study of implicit behavioral assumptions used in making program evaluations. *Journal of Human Resources*, 32(3), 441-62.
- Imbens G., y Angrist J. (1994). Identification and estimation of local average treatment effects. *Econometrica*, 62(2), 263-86.
- Khandker S., Koolwal G. y Samad H., (2010). Instrumental variables estimation. In: *Handbook of Impact Evaluation. Quantitative Methods and Practices* (pp. 103-112). World Bank
- López Cerdán, C. (2003). *Redes empresariales, experiencia en la región andina*. Trujillo, Perú: Minka.
- Moffit, R. (2008). Estimating marginal treatment effects in heterogeneous populations. Economic Working Paper Archive 539. Maryland, USA: Johns Hopkins University.
- Ojeda, J. (2009). La cooperación empresarial como estrategia de las Pymes del sector ambiental. *Estudios Gerenciales*, 25(110), 39-61.
- Ravallion M. y Wodon Q. (2000). Does child labor displace schooling? Evidence on behavioral responses to an enrollment subsidy. *Economic Journal*, 110(462), 158-175.
- Salcedo Baca, S. (2005). *Políticas de seguridad alimentaria en los países andinos*. Santiago, Chile: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación.
- Schejtman, A. (1986). Campesinado y Seguridad Alimentaria. Ponencia presentada en el taller de trabajo sobre Políticas y Programas para aumentar la Producción de la Agricultura Campesina en América Latina, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) y el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales. Santiago, Chile.
- Semykina, A. y Wooldridge J. (2005). Estimating panel data models in the presence of endogeneity and selection: Theory and application. Working Paper. Michigan, USA: Michigan State University, East Lansing.
- Varian H. (2002) *Microeconomía intermedia*. (s. c.): Prentice Hall
- Wooldridge J. (2009) Regression analysis with instrumental variables. In Introduction to Modern Econometrics. Cengage. (s. d.)



COMPORTAMIENTOS DE CONSUMO DE ALIMENTOS ORGÁNICOS EN ESPACIOS URBANOS

MÓNICA IZURIETA

Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017

Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN La presente investigación cualitativa analiza los procesos de compra y estilos de vida de consumidores de alimentos orgánicos con el fin de visibilizar otras formas de apropiación y consumo de alimentos diferentes a las establecidas por las corporaciones productoras y comercializadoras de alimentos procesados y provenientes de empresas agroindustriales. También pretende incidir en la mejora del sistema actual de abastecimiento y comercialización de alimentos orgánicos a través de la propuesta de estrategias desarrolladas en base al conocimiento de las necesidades de los consumidores, sus demandas y expectativas.

PALABRAS CLAVE Economías domésticas, economía familiar, análisis empírico de las economías del consumidor.

ABSTRACT This qualitative research identifies lifestyles and characteristics of organic foods consumers in order to make visible other ways of food consumption that perform against those established by corporations and agroindustry. This work also contributes to improve the current system of organic foods supply through the proposal of strategies developed according to the needs of consumers, their demands and expectations.

KEYWORDS Household economics, family economics, consumer empirical analysis.

JEL CODES D1, D2.

REFLEXIÓN INTRODUCTORIA

El consumo de alimentos es una categoría que amerita nuevas miradas y un análisis crítico dado el contexto de los sistemas alimentarios capitalistas que predominan. En ciudades como Quito se desarrollan dos formas de apropiación y consumo de alimentos, aquella predominante determinada por grandes corporaciones multinacionales productoras o comercializadoras de productos y otra casi invisible, analizada en este artículo, en la que se desarrollan procesos de compra y consumo de alimentos orgánicos a través de bioferias que ocupan espacios de intercambio en plazas, mercados o barrios de la ciudad.

García Canclini (1995) señala con acierto «una zona propicia para comprobar que el sentido común no coincide con el buen sentido es el consumo» (p. 40). Tras esta reflexión, y enfocándonos en el consumo alimentario de espacios urbanos, cabe señalar la necesidad de

visibilizar aquellas formas de compra y consumo de alimentos que tienen más sentido, no es difícil dilucidar que comprar alimentos sin químicos —por tanto, más sanos— directamente a los productores, es más sensato que comprar alimentos contaminados con agrotóxicos nocivos a nuestra salud y a la tierra donde fueron cultivados y que llegan a nuestras manos tras un proceso de intermediación que afecta a los ingresos de los productores.

Entender estos procesos que suceden en las bioferias es una manera de minimizar la barrera de conocimiento que éstas tienen y, por lo tanto, promoverlas para que se multipliquen. Comprender a las mujeres y hombres que se acercan física o virtualmente a esta oferta alternativa, es un aprendizaje muy rico que evidencia prácticas de consumo alimentario resiliente en espacios urbanos y a la vez permite establecer estrategias de comercialización adecuadas entre productor y consumidor.

Este trabajo está motivado en la sólida convicción de que el poder autárquico de los consumidores debe fortalecerse, insubordinarse, generar organización y tejidos protectores a fin de que otras formas de apropiación y consumo de alimentos puedan darse, que reproduzcan una real armonía con la naturaleza, beneficien a la salud de los consumidores y desafíen al sistema alimentario capitalista imperante. Se pretende responder a las cuestiones de ¿cuáles son las características de los procesos de compra y de los estilos de vida que acompañan la búsqueda y consumo de los alimentos orgánicos en las bioferias de Quito?, ¿de qué forma estos modos de consumo evidencian prácticas de consumo armoniosas con la naturaleza?, ¿qué propuestas pueden generarse desde este análisis para mejorar los procesos de comercialización entre productores de alimentos orgánicos y consumidores? Dado el carácter de estas preguntas se ha planteado una investigación con data cualitativa que permitió explorar y comprender los procesos y motivadores de compra de consumidores de alimentos orgánicos en la ciudad de Quito.

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

En total se realizaron 15 entrevistas en profundidad a compradores de alimentos orgánicos con una frecuencia mínima de dos veces al mes. Las entrevistas se hicieron en los hogares de los entrevistados. También se entrevistaron a 3 productores que distribuyen sus productos en ferias. Como ejercicio previo a las entrevistas se realizaron observaciones y conteo de tráfico en estos puntos de venta con el fin de identificar incidencias por grupos de edad y por género. Gracias a este ejercicio se evidenció que 8 de cada 10 visitas a las ferias corresponden a mujeres y que un 70% lo conforman adultos entre los 30 y 45 años principalmente. Esta data inicial fue útil para ajustar la muestra de entrevistados (ver Tabla 1).

MODELO PARA EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE PHILIP KOTLER

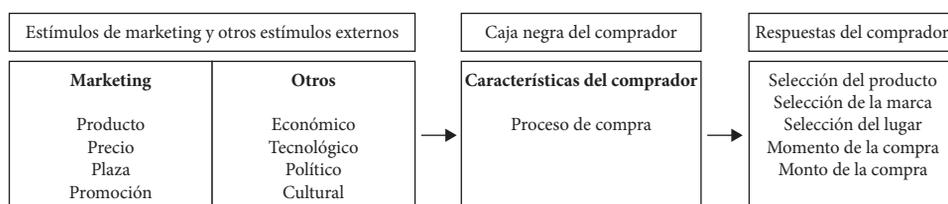
Philip Kotler (2008), en su denominado *modelo de comportamiento de compra del consumidor final*, logra sintetizar, dar orden y esquematizar los factores esenciales que permiten comprender el comportamiento de compra de un individuo mediante el análisis de variables externas que influyen en el comportamiento de compra, de otras que se relacionan con características intrínsecas del comprador y que conforman «su caja negra» y de aquellas variables que permiten entender a la compra desde la búsqueda del producto hasta su adquisición y consumo (ver Figura 1).

Tabla 1. Número de entrevistas

EDADES	MUJER	HOMBRE	TOTAL
20 a 30 años	3	0	3
31 a 40 años	5	2	7
41 a 60 años	3	2	5
Total	10	5	15

Fuente: autora.

Figura 1. Modelo de comportamiento del comprador

Fuente: adaptado de Fundamentos de *marketing* (Kotler and Armstrong, 2008).

De acuerdo al autor, las principales variables de influencia al comprador que sostiene este modelo son la cultura, subculturas, grupos de referencia, la familia y las estrategias de *marketing*. Las variables que el autor propone para el análisis de las características intrínsecas del comprador se relacionan con su estatus, la etapa del ciclo de vida familiar, la ocupación, capacidad adquisitiva y estilo de vida. Todas ellas conforman lo que Kotler denomina la *caja negra* del comprador. En el proceso de decisión de compra se contemplan dos momentos principales. En un primer momento se establece el reconocimiento de la necesidad, seguido de la búsqueda de información y la decisión de compra; y en un segundo momento se analiza el comportamiento posterior a la compra relacionada con el nivel de satisfacción que generó la experiencia que tuvo la persona con el producto o servicio.

MODELO DE ANÁLISIS DE MOTIVACIONES DE COMPRA DE JAN CALLEBOUT

Para profundizar y representar las motivaciones de compra de alimentos orgánicos en las bioferias de Quito, se utilizó un modelo de análisis desarrollado por el autor Jan Callebaut (1999) quien desarrolló una taxonomía para entender motivaciones de consumo específicamente. La taxonomía desarrollada por Callebaut identifica ocho dimensiones motivacionales —vitalidad, placer, convivencia, pertenencia, seguridad, control, poder y reconocimiento— organizadas a través de una estructura circunpleja determinada por dos ejes bipolares básicos: la racional y la emocional; y dos dimensiones, una individual y otra social (ver Figura 2). Estas motivaciones deben ser entendidas como «estados» que puede buscar una persona en distintas circunstancias o momentos de su día a día y que son satisfechos mediante productos o servicios.

Durante las entrevistas y observación del entorno de los hogares de las mujeres y hombres investigados, se profundizó en información relacionada con las razones que originaron la compra de esta categoría, experiencias durante su consumo, así como los aspectos que actualmente

influyen en la compra y beneficios buscados más allá de *salud* y *buen sabor*, que son los atributos funcionales o básicos en esta categoría. Fueron necesarias ciertas técnicas proyectivas de indagación —como completar frases, asociaciones espontáneas y juegos de roles— para explorar ampliamente en las motivaciones de consumo.

RESULTADOS

VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA COMPRA DE ALIMENTOS ORGÁNICOS

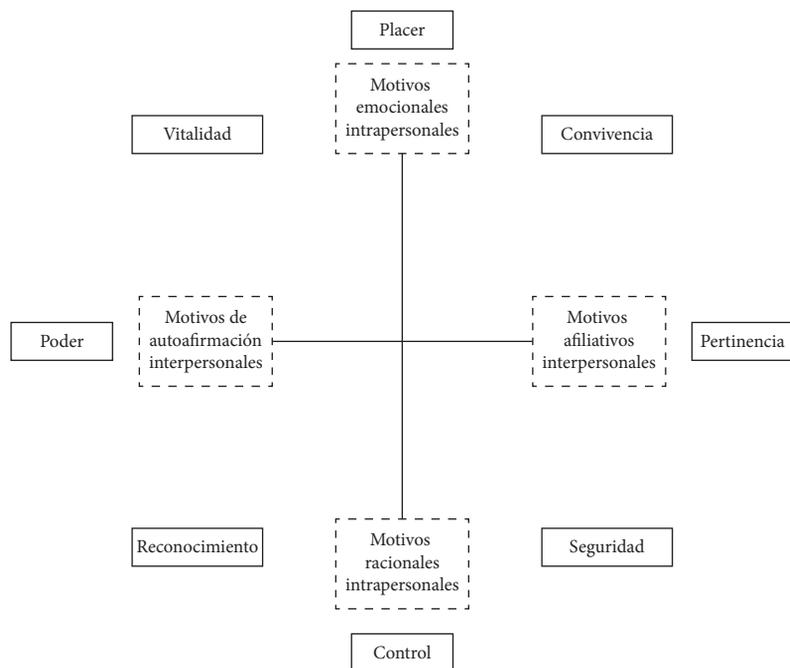
En medio del crecimiento desordenado, ruidoso, atorado y cada vez más contaminado de la capital de los ecuatorianos se abren espacios de comercialización de alimentos que parecerían ir contracorriente. Son las ferias de alimentos orgánicos, algunas en medio de mercados tradicionales como La Ofelia o La Floresta, otros ocupan un lugar en parques o garajes y hasta en centros comerciales de los valles de Quito. La mayoría del público consumidor que acude a estas ferias lo conforman mujeres y madres a quienes las caracterizan ocupaciones relacionadas con el desarrollo de proyectos o el arte, trabajan en municipios o ministerios de gobierno u organismos no gubernamentales, otras están relacionadas a actividades artísticas como su ocupación principal —danza, diseño, música—. Los hombres compradores, aunque en menor número, se ocupan en actividades relacionadas con el cuidado del medio ambiente y poseen propios emprendimientos —arquitectura sostenible, consultoría ambiental, estudios urbanos o ambientales—.

Todas las compradoras y compradores de alimentos orgánicos entrevistados son independientes económicamente, la mayoría madres y padres jóvenes. Su nivel socioeconómico parte desde el medio típico hacia el alto y en este sentido se notan diferencias dependiendo del lugar donde se localiza la feria. A diferencia del consumidor convencional de supermercado y centros comerciales, este público no ha tenido influencias externas de *marketing*. Su acercamiento a las ferias de alimentos orgánicos es el resultado de una búsqueda individual, un proceso que no es satisfactorio en la mayoría de los casos, pues estos espacios de oferta de alimentos son limitados: la mayor frecuencia de venta es semanal o quincenal y durante pocas horas, a veces aparecen durante un tiempo en un espacio físico o por internet y luego se pierden.

En muchos casos, esta búsqueda se potencia cuando las mujeres, al ser madres, reemprenden estilos de alimentación con el afán de asegurar una dieta saludable para sus bebés. Inquietas, preguntan al pediatra, buscan en internet o piden consejos a expertos amigos biólogos, agrónomos o nutricionistas. Se evidencia en algunos casos investigados una enseñanza de madres y abuelas a hijas o nietas, mujeres que pertenecieron a generaciones que estuvieron conectadas con el campo y conocen de manera empírica sobre el cultivo y beneficios de los alimentos orgánicos. Este hecho es un factor de trascendental importancia para entender a este particular segmento conformado principalmente por público femenino. Prueba de ello, son algunos comentarios de mujeres consumidoras de alimentos orgánicos:

Siempre pensé que lo orgánico era más sano, pero nunca lo hice realidad hasta que me quedé embarazada y sabía que tenía que ser [su hija] una niña fuerte y sana. Empecé poco a poco preguntando a mi prima, que es ingeniera agroempresarial y es *mamá además*; ella, por unos

Figura 2. Taxonomía de motivaciones de consumo de J. Callebaut (1991)



Fuente: adaptado de Motivational marketing research revisited (Caliebaut, 1999).

terrenos que tenían los padres, sembraba. Es ecológica, hasta utiliza la copa como toalla higiénica. Vivía cerca en el mismo condominio, yo le cuidaba de vez en cuando a su hijo y en esos días fue como una enseñanza de madre a madre. Cuando mi hija ya empezó a comer, ella fue mi fuente de consulta. (Cinthia, 27 años).

Toda la vida, mis hermanos y yo consumimos orgánicos; mi madre hace todo con orgánicos y además hace pan, yogur, unas sopas con vegetales deliciosas. (Manuela, 35 años; pianista y artista)

Mi inicio fue mi madre, ella no sabía dónde comprar, pero me advertía de lo malo que son los alimentos que tienen plaguicidas encima. Mis hermanos no le paran bola, supongo que yo sí por ser mujer, aunque desde que mi hermano es papá y mamá [su hermano es divorciado con la custodia de su hija] ha empezado a interesarse también. (Sofía, 29 años)

Mi mamá siempre me incentivó a comer sano, ahora con mi bebé leo más sobre alimentación y nutrición y he superado los hábitos sanos que tenía mi mamá, me doy cuenta de lo que se debe mejorar, siempre busco alternativas naturales que armonicen con el cuerpo. (Anónimo)

No obstante, y aunque con menor intensidad, existen otras variables influyentes en el comportamiento de compra de esta categoría de alimentos. Ciertos compradores de esta se acercaron

a los alimentos orgánicos porque aprendieron de éstos en su trabajo o en la academia y conocen las consecuencias del uso de agroquímicos en la salud de campesinos que los usan y consumidores que ingieren alimentos contaminados. También son personas que en su búsqueda de opciones alternativas a la compra en supermercados, como un acto político, llegan a encontrar la oferta de alimentos orgánicos. Estos son comentarios que se dieron en las entrevistas respecto a estos factores.

Por mi profesión [biólogo] supe la realidad de lo que se vende en el supermercado. Frecuento comunidades rurales por mi trabajo y los proyectos que hago están relacionados con granjas urbanas. (Rodrigo, 54 años)

Cuando era niña, fue algo intuitivo; trataba de no desperdiciar papel, los envases; y no me gustaba el desperdicio. En ciencias naturales me hablaban del campo, creo que allí empecé a relacionar todo y luego estudié ecoturismo más por *eco* que por *turismo*. (Mónica, 34 años)

Llegué de casualidad a estudiar antropología. De esa manera me vinculé con lo social, con lo cultural con lo diferente y, a partir de eso, con el medio ambiente y los orgánicos. (Mencha, 57 años)

Siempre me atrajeron [los alimentos orgánicos], yo soy alguien muy cuestionador; entonces, en el tema de la comida fue una búsqueda de una forma de alimentación más saludable. Me cuestionaba cuando veía los alimentos. Pensaba: «Esto es muy grande, muy bonito, ¿algo raro debe tener, no?». Así empezó, quise ir más allá para entender cómo se producen los alimentos. Luego, a través del Ministerio de Agricultura, descubrí unas fichas de productores orgánicos, desde entonces pido a mi oficina para mí y otros compañeros a los que vendí la idea. (Carlos, 54 años)

En algunos casos, el consumo de estos alimentos inicia o aumenta en frecuencia cuando se presentan problemas de salud propios o de familiares cercanos; un cáncer de por medio o procesos alérgicos, por ejemplo, fueron mencionados. En estas circunstancias, es el médico quien prescribe la ingesta de alimentos orgánicos, logrando, finalmente, cambios en los hábitos de consumo en su paciente y provocando la atenta observación de sus familiares.

ESTILOS DE VIDA DE LOS COMPRADORES DE ALIMENTOS ORGÁNICOS

En adelante se analizará el estilo de vida del comprador de alimentos orgánicos, entendiendo cómo estos productos y su sistema de comercialización forman parte de sus vidas e identificando modos de consumo que puedan ser visibilizados a otros consumidores. En las siguientes descripciones se pretende trasladar al lector hasta estos espacios, las vidas particulares de estos consumidores y sus comportamientos de compra. Se denota un sentido de desafío al sistema alimentario predominante, son personas que se muestran diferentes, provocativas en algunos casos y con una constante fuerza de voluntad para mantenerse en este proceso de compra alternativa.

Al entrar al hogar de Sofía hay un aroma a dulce, hace pasteles y está buscando ingredientes que logren que sus obras en el horno sean totalmente orgánicas, ha logrado traer algunos ingredientes de sus viajes fuera del país, entrega sus pasteles en un cartón reciclado de una caja

de pizza envuelto en papel aluminio. Tiene tres basureros en su hogar para clasificar correctamente los desechos de su casa. Me invita a su sala y en su mesa hay un libro de arte; porque además de cocinar, pinta y decora. Ha personalizado el dormitorio de su hija Amelia con un árbol al que ha colgado pajaritos de papel reciclado.

Cada vez que Sofía encuentra un nuevo alimento orgánico o algún producto ecológico se llena de felicidad; me dice: «Es como haberse ganado un premio». El último producto ecológico que encontró fueron toallas higiénicas ecológicas que no irritan su piel. Su inicio para consumir alimentos orgánicos estuvo marcado por el nacimiento de su hija, aunque reconoce que a los 19 años buscaba productos alternativos. Comenta que fue una búsqueda que la hizo sola y finalmente conoció personas en los mercados artesanales de la ciudad que le ayudaron a definirse como «diferente», esa época marcó su vida. Sus prácticas ecológicas chocan a veces con su suegra y su esposo, quienes desconocen del tema y la critican. «Mi suegra a mí me tiene mal. Yo no compro nunca las verduras gigantes y ella me trae y yo le digo que no me traiga, que yo le enseñé a comprar, pero no hay química. Mi esposo me critica; cuando conseguí canchil orgánico me dijo: ¡Esto sí que ya es mucho! ¡Yaaa!», comenta.

Al preguntarle las razones para comprar alimentos orgánicos, menciona beneficios de salud, pero también un compromiso con el medio ambiente, el cual lo desarrolló después del hábito de comprar este tipo de alimentos. Afirma que «ser madre, cuidar la salud, tomar en serio la opción de cuidar el medio ambiente cuando compro productos biodegradables, vino después. Quiero crear un estilo saludable en mi familia, tener una conciencia social, ser el eslabón de una cadena».

A la casa de la pareja compuesta por Pascual y Valentina se ingresa sin zapatos. Viven en Guápulo, el primer ambiente que llama la atención de su hogar es una sala de baile donde da clases Valentina, con cortinas de colores y una vista hermosa a la iglesia del sector. Me invitan a tomar un té y puedo ver una máquina de coser que usa Valentina para su vestuario de ensayos. Pascual, arquitecto, ha diseñado sus espacios. A propósito de la comida que está servida en la mesa, Valentina cuenta que hacen en su casa su propio yogur y se ha inventado una nueva receta de pan. Pertenecía al grupo de teatro Rayuela, ahora es madre y se dedica a su hijo de dos años y a dar clases de baile contemporáneo. Ahorran el agua que usan para bañar a su hijo, la recogen para luego regar sus plantas, Valentina y él han fallado en su primer intento de huertos urbanos en su patio —por desconocimiento, dicen—, pero tienen planificado intentarlo nuevamente con sus vecinos.

Pascual orina en su patio para no gastar agua y está enseñando a su pequeño a imitarlo, él y todos sus colegas van en bicicleta a su estudio de arquitectura llamado «Al borde», en el centro de Quito: «*Al borde*, pero no al margen; mi arquitectura busca ser controversial, no es un estudio lo que yo tengo, es un trabajo colectivo. Trabajo de lunes a jueves y el viernes me dedico a mi hijo, voy en bici hasta la oficina», acota este joven arquitecto.

El proyecto en el cual se encuentra actualmente consiste en readecuar su propio espacio de trabajo sin desperdiciar nada, reutilizando todo el material posible. Introdujo entre sus colegas el hábito de cocinar con la mayor parte de ingredientes orgánicos, ahora invitan a sus clientes y colegas a comer con ellos mientras discuten o negocian nuevos proyectos. Me quedo con curiosidad después de la entrevista, lo busco en internet y veo que ha ganado algunos premios

internacionales por sus proyectos de arquitectura sostenible. Me entero después de que los premios los tienen exhibidos en el baño de su estudio.

El punto de partida para el abastecimiento de compra de alimentos orgánicos de Valentina fue su pareja Pascual. Para Pascual fue su niñez en el campo, hijo de agricultores que vendían en ferias tradicionales jamás se alejó de ellas. Él, así como otros compradores hombres entrevistados, tiende a motivar a otros con el desarrollo de pequeñas acciones vinculadas a estilos de vida amigables con el medio ambiente: reforestar, huertos urbanos, reciclar materiales, promover el uso de bicicletas para ir a trabajar.

Es mucho más fácil contagiar al resto evidenciando tus acciones; por ejemplo, ir en bici todo el tiempo aunque todo el mundo te insulta por andar en bici. Cuando me cruzo con alguien que también se moviliza en bici, pienso [que] esta persona está buscando alternativas y lo más probable es que sean ecológicas. Invitamos a alguien a comer en nuestra oficina de acuerdo a nuestro estilo [...]. Invitamos a gente interesada en conocer lo que hacemos [...]. Tenemos de todo: estudiantes, gente de afuera, clientes, personas que nos interesan y ahí les damos el discurso [de los alimentos orgánicos]; les contamos lo que están comiendo. Es siempre buscar qué más puedes hacer: si cocinas con orgánicos, piensas qué hacer con los desechos; si lavas los platos, cómo gastar menos agua. En el trabajo, hemos encontrado soluciones loquísimas para no hacer basura en la remodelación de la oficina. En la comunidad de mi barrio estoy buscando la organización, ahora estamos pensando en sembrar; aunque no todos tienen mucho interés, les absorbe el trabajo. (Pascual, arquitecto)

Desde otras experiencias, Tania se levanta a diario a las cinco y media de la mañana para preparar el alimento de los suyos, su esposo Juan y su pequeño Joaquín, de un año. Guarda el almuerzo de ella y de su pareja, casi nunca comen fuera y a pesar de tener servicio doméstico ella deja preparados los alimentos de su bebé antes de salir a trabajar. Cantaba antes de ser madre en el coro de la Universidad Católica, nadaba y hacía yoga; convencida de que el deporte y la alimentación saludable son pilares de su estilo de vida ha introducido en su joven familia el hábito de consumir productos orgánicos.

En el caso de Tania, su suegra no contrapone sus hábitos, al contrario, tiene terrenos con frutas y hortalizas orgánicas sembradas que comparte con su nuera para la alimentación de la familia. Tiene pequeños inconvenientes con las visitas de su hermana quien trae su propia azúcar blanca, procesada, para no usar la panela granulada orgánica que utiliza Tania, su hermana menor. Para ella, su forma de alimentación no solo significa protección, también es una forma de mostrarse diferente y demostrar que hay otros modos de consumo: «Yo preparo los alimentos por el amor que les tengo, pero también creo que es un tema de distinguirme, marcar la diferencia que indica una diferente vida. No todos llevan esa vida ni piensan como yo, no les interesa estar con armonía con la naturaleza, solo les interesa el dinero y comprar todo lo que puedan. Yo quisiera mostrar esa diferencia y también por el hecho de mostrar que somos sujetos de cambio, podemos cambiar a una onda más sostenible. Para mí, vale la pena, para otros, no», señala.

En otra vivencia, Juan Lorenzo llega al lugar que nos citamos para la entrevista en bicicleta, es diseñador gráfico, pero me habla de biología, fotografía, gastronomía, teorías de la evolución, casi como un experto. Tiene un grupo de andinismo con el que se escapa seguido de la

ciudad. Casi siempre hace una pausa en su estudio de diseño y camina hasta la feria *Organic Life* los martes en la calle San Ignacio y, aunque no compra mucho, habla con la mujer que allí vende: «Yo le decía que no le ponga el nombre en inglés a su feria, pero no me hizo caso», me cuenta. Se han convertido en buenos amigos y hasta se hizo novio de su hija por un tiempo. Al final de la entrevista, ya estamos en su estudio que a la vez es su casa, me regala un libro al que le puso toda la fotografía y diseño, es casi un juguete por lo atractivo que es, se llama *111 recetas de cocina ecuatoriana*, «[...] no podían decir los peruanos que tiene mejor cocina que la nuestra» me dice mientras ojeamos el libro.

Sus primeros acercamientos a los alimentos orgánicos están marcados, como en otros casos, por su pareja actual. Sus conocimientos finos sobre medio ambiente fueron transmitidos también por su exmujer doctorada en botánica. Su motivación más marcada para la compra de alimentos orgánicos es la de responder con su comportamiento a sus ideales y convicciones sobre la sustentabilidad, «es consecuente [comprar alimentos orgánicos] con mi forma de ver el mundo y con lo que he aprendido en mis libros y por mis amigos; además, porque soy antidesarrollo. El tipo de vida que llevamos está hipotecando el sistema y eso lo van a tener que pagar las próximas generaciones», sentencia.

Gracias a él y a otros consumidores hombres entrevistados se vislumbra la hipótesis de que los hombres consumidores de alimentos orgánicos quieren externalizar su estilo de vida, conectarse con otros, reproducirlos rápidamente. Las mujeres llevan este estilo como una forma de protección, hacia adentro, sin un afán urgente de reproducir ese hábito en otras personas.

María de 44 años y Cinthia de 27, al igual que Sofía y Valentina, son hábiles con sus manos. María hace su propia ropa, se considera a sí misma como una tejedora —en su mundo profesional desarrolla y gestiona proyectos de investigación para el municipio de Quito— y Cinthia borda para su hija todos sus baberos y camisitas. Son mujeres que valoran lo doméstico, intentar hacer ellas mismas sus alimentos y vestido. Hablan de un trabajo manual creativo que además es compartido con otras mujeres: «Soy costurera, tejedora total. Me paseo por los bazares, tejo para mis hijos, hago mi ropa. Debe ser algo transversal en la vida porque el mundo no siempre será así como lo conocemos, uno debe saber hacer las cosas porque la vida no es solamente comprar. Es un espacio además para juntarse con las amigas es una buena manera de compartir y conversar», afirma.

María mantiene su estilo enseñando a sus hijos discretamente a través de su ejemplo, el cual, reforzado por las instituciones de educación, impacta con más intensidad: «La última vez que les puse en la mesa salsa de tomate orgánica me dijeron [los hijos] ¡hasta aquí llegaste! Yo soy la isla, mis hijos me dicen que soy hippie, ellos no saben lo que es ser hippie. Pero un día vino mi hijo después del colegio y me dijo: *Mami, vi un documental en el colegio y, créeme, estoy agradecido de que seas hippie*», me cuenta María con una carcajada.

Cinthia comenta que a su hija la entrena comiendo verduras orgánicas desde que era bebé y le salían los dientes, aprendió que si las congelaba las podía dar como mordedor a su pequeña y al estar frías y duras aliviaban el malestar de la dentición y además se iba acostumbrando al sabor de las verduras; ahora, con tres años, come todas las verduras orgánicas que su madre le da. Además, Cinthia se reconoce a sí misma como una recicladora.

Se nota una vez más que mujeres y hombres consumidores de alimentos orgánicos no solo tienen una motivación de salud para esta compra, es solo parte de un todo, de un estilo de vida diferente que parte de una crítica al consumismo moderno. Para ellos, su actuar no se trata solamente de comprar alimentos orgánicos, es actuar con responsabilidad.

El tema del consumismo me genera muchos cuestionamientos, la producción en masa. A mí me conforma saber que yo compro algo que no es parte de una producción masiva que le está llevando a este mundo a su final o con mano de obra esclavizada. Necesito tener, aunque sea *engañadamente*, la idea que estoy generando una nueva manera de consumir y estoy beneficiando a economías que no son economías enormes y estoy generando en mis hijos una conciencia de que el mundo tiene que parar porque si no, se va a acabar. Yo tengo hijos y quisiera que los hijos de mis hijos y sus nietos [...]. ¡Chuta! lleguen a ver el cielo de Quito aunque sea un ratito. (María, 45 años)

De acuerdo a la información levantada en las entrevistas desarrolladas con cada uno y lo que pude observar en sus hogares y en los puntos de venta a los que acuden, hay ciertos patrones que son marcados. El primero y más interesante es el apego que tienen con hábitos amigables con el ambiente, todos los entrevistados cumplen con al menos dos acciones «verdes» en sus hogares o trabajos, principalmente reutilizan y reciclan cosas que otras personas desecharían, separan la basura por sensibilidad con el entorno natural, pero también por consideración con las personas recicladoras de basura de la ciudad.

El tercer buen hábito evidenciado es el ahorro del agua a través de varias formas, recolectar y reusar el agua de la ducha mientras se calienta, usar la cantidad mínima cuando lavan platos, orinar en la tierra, cerrar la ducha y las llaves de agua durante el aseo personal. La tercera parte de los entrevistados usan la bicicleta como medio de transporte. Son hombres la mayoría de ciclistas; y las mujeres, a pesar de tener auto, prefieren usar transporte público de lunes a viernes al menos. Algunas tienen su pequeño huerto en casa, siembran, por temporadas, alguna hortaliza, hierbas aromáticas o árboles en sus patios, dependiendo de la extensión de tierra que disponen, en ciertos casos mencionan que hacen sus propias composteras como abono orgánico. Todas las personas investigadas tienen un rechazo interesante contra el plástico, lo evitan a toda costa e intentan que sus familiares no compren ni regalen a sus hijos productos plásticos; sin mucha suerte, admiten, a pesar de la insistencia.

Estas no son prácticas aprendidas bajo algún sistema formal de educación, como uno de ellos decía «simplemente una práctica lleva a la otra». Algunos empezaron consumiendo alimentos orgánicos antes de que adquirieran otro hábito de consumo amigable con la naturaleza, mientras que otros construyeron de a poco un estilo de vida en el que decidieron ser diferentes y responsables con los recursos que les da su entorno e incorporaron el consumo de alimentos orgánicos como parte de su estilo de vida. Casi la mitad de entrevistados menciona pertenecer a algún grupo o asociación, esta característica se presenta en hombres y mujeres, algunos manifiestan representar a sus vecinos en administraciones barriales, otros pertenecen a grupos voluntarios para recuperación de la agrobiodiversidad, grupos de diálogo para la extracción minera responsable, tenencia de fauna urbana responsable, frentes ambientalistas, asociaciones de turismo, grupos pro lactancia materna, innovación social, frentes de danza.

MOTIVACIONES ACTUALES DE COMPRA DE ALIMENTOS ORGÁNICOS

En esta investigación se pudo notar que los productores tienen, cada uno, sus propias ideas de las razones de compra de sus productos, hipótesis que resultan de su propio imaginario y relacionamiento con sus clientes, con quienes conversan durante la compra. En general, lo que ellos suponen es una necesidad de alimentación saludable; sin embargo, a través de los acercamientos que se realizaron en esta investigación, se logró ir más allá de este beneficio básico, se hicieron interesantes hallazgos sobre las motivaciones de compra de esta categoría que pueden ser utilizados para potenciar campañas de comunicación. Tomando en cuenta el citado marco referencial de Jan Callebaut (1999), y enlazándolo a la información obtenida en esta investigación, se identificaron tres motivaciones para el consumo de alimentos orgánicos: control, reconocimiento y pertenencia (ver Figura 3).

La necesidad de *control* se identifica como la motivación más fuerte, puesto que la mayoría de entrevistados relacionaron el consumo de alimentos orgánicos con el cumplimiento de una rutina o acción que despierta la sensación de seguridad, disciplina, orden y autocontrol de su estilo de consumo en varias dimensiones. Por ejemplo, la principal sensación de control en la que interviene el consumo de alimentos orgánicos para consumidoras madres se satisface durante la rutina de alimentación sana que ofrece a sus hijos. Siguiendo al *control* como motivador de compra desde otra arista, se observó que a través del consumo de esta categoría mujeres y hombres sienten que son coherentes y disciplinados con sus aprendizajes y creencias en cuanto a alimentación y protección del medio ambiente, esta compra también se da por una sensación de convicción y autodeterminación entre lo que se piensa, dice y hace finalmente.

La necesidad de *reconocimiento* también se satisface mediante el consumo de alimentos orgánicos y es que durante la experiencia de compra se socializa con otras personas, compradoras y compradores se sienten y se muestran diferentes de los demás, se satisface la búsqueda de lo alternativo y les permite salir de un esquema de consumo convencional. Esta categoría los hace sentir que viven un estilo de vida distinto y que sus acciones de compra son acciones que traducen distinción.

El sentido de *pertenencia* se despierta en la compra y consumo de alimentos orgánicos. Para algunos consumidores esta compra satisface la necesidad de volver a modos de alimentación tradicional recreando una conexión con la sabiduría y simplicidad del pasado. Sucede también que la compra de alimentos orgánicos —cuando es una rutina que trasciende entre madres, hermanas o abuelas— recrea una experiencia familiar al punto de convertir esta compra en un acto muy emocional. A continuación, se testimonian algunos comentarios que evidencian estas motivaciones de consumo.

Salud y proteger a los míos, ¡pues! Porque todo tiene preservantes, endulzantes, colorantes, saborizantes; todo terminado en *-antes*, ¡y que no había *antes*! Ja, ja ja. (Alejandra, 34 años)

Es un tema político. Yo creo que toda gran empresa transnacional es más negativa que positiva para el planeta; todo lo que es químico está relacionado [con] esos grandes monopolios. El decidir hacer una cosa orgánica está en tus manos, vos tienes la posibilidad de todo, tener un bueno o mal producto, todo depende las alianzas que hagas con la naturaleza, de cómo te vayas moviendo. El otro camino es un camino de dependencia siempre, la autodeterminación,

el tema ético, me atrae mucho que lo hagas tú mismo. Prefiero pagar más al productor o al comerciante en el mercado que comprar en el Supermaxi. (Pascual, 36 años)

Cada cierto tiempo es imprescindible ir al campo donde mis papás, sacarme los zapatos, sentir la hierba y cosechar Porque mi infancia fue eso, estar aislados en el campo, sin luz ni agua potable. Cuando era niña y adolescente tuve la experiencia del campo: ir al pueblo a llenar los tanques de agua y mientras se llenaban jugabas básquet en la plaza, tener la lamparita de *Petromax* y las reglas de hacer los deberes mientras haya luz, ordeñar las vacas, sentarnos todos en la mesa y conversar, jugar con las sombras [...]. Mi papá nos leía cuentos. Mis padres trabajaban en la casa siempre y todo lo resolvían ellos mismos, sin plomeros, sin electricistas. Es desconectarme y regresar. (Manuela, 35 años)

Es mejor [lo] orgánico, le doy a mi marido el maní que viene de la Amazonía —de los shuar—, [así] acolito a los compañeros y, además, es riquísimo. (Mecha, 57 años)

Ser curioso: el mundo es un lugar para aprender. No considero que lo que uno aprende culturalmente es lo correcto. No siempre lo que se aprende de los familiares es bueno, los paradigmas que seguía que eran de mi familia no eran necesariamente correctos. (Carlos, 54 años)

Me beneficia porque siento que protejo a mi familia porque soy preocupada por dar lo mejor. Yo preparo los alimentos por el amor que les tengo, pero también creo que es un tema de distinguirme por marcar la diferencia que indica una diferente vida: No todos llevan esa vida ni piensan como yo. No les interesa estar en armonía con la naturaleza, solo les interesa el dinero y comprar todo lo que puedas. (Tania, 37 años)

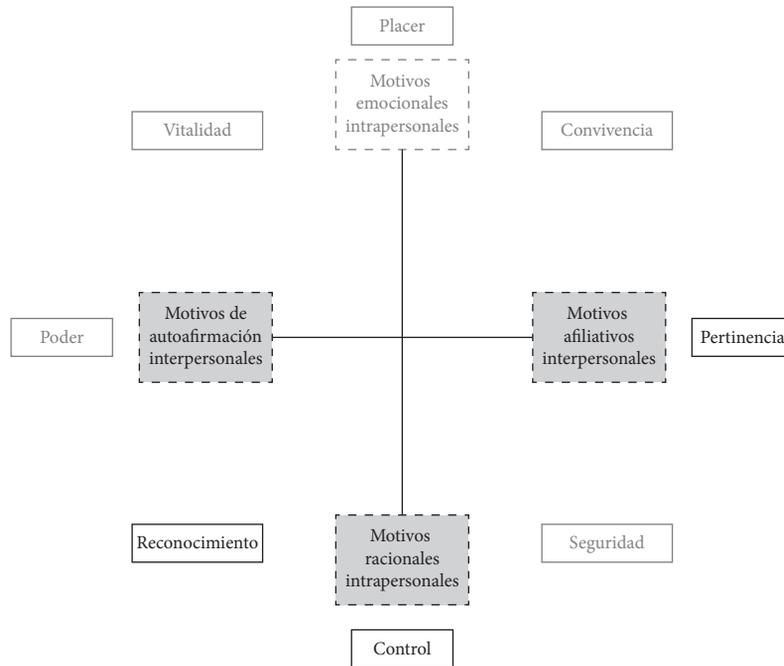
Salud básicamente; y me parece importante la nota comunitaria, de barrio, poder socializar con quien estás comprando: charlar con la casera y preguntarle sobre el guagua. El otro tema es sabor, es más rico [...]. Puedes sembrar, [en] un departamento puedes tener tu propia composta, empezar desde una macetita, desde lo más pequeño a lo más grande. (Valentina, 30 años)

BARRERAS DE COMPRA

La barrera de compra más importante es la poca disponibilidad o accesibilidad de los canales de venta; esta se debe a que los vendedores o productores comercializan su producto con una frecuencia máxima de una vez a la semana —excepto en la feria de la esquina de Cumbayá, que se desarrolla dos veces por semana—, compradoras y compradores deben acudir muy temprano en la mañana para encontrar una mayor variedad de producto, si llegan después de las 9.30 a.m., es muy probable que se hayan terminado los productos más demandados como tomates, zanahorias, pepinillos, pollos y huevos, o que los productores se estén retirando. Este hecho se puede evidenciar en varias ferias.

La oferta limitada es también un motivo de frustración entre compradores y tiene varias aristas. En primer lugar, no hay variedad de productos; luego, puede suceder que un viaje de compra sea frustrado porque cierta semana no sacaron a la venta un producto deseado. La falta de variedad implica que se tenga que comprar en el supermercado o mercado lo que haga falta en las ferias, con la incómoda duplicidad de los viajes de compra, por ejemplo, papas orgánicas difícilmente se encuentran en ferias siendo un alimento básico para la gastronomía de los serranos.

Figura 3. Motivaciones de consumo de alimentos orgánicos en Quito



Fuente: adaptado de Motivational marketing research revisited (Callebaut, 1999).

La ausencia de frutas orgánicas es una limitante. Ausentes en las ferias, rompen el esquema de la compra conjunta de frutas y verduras a las que estamos acostumbrados. Se puede intuir que existirían problemas de producción o logística que provocan esta ausencia; sin embargo, no deja de ser una fuerte barrera para los demandantes de la categoría de alimentos orgánicos, quienes no saben de las razones para no poder abastecerse de frutas orgánicas en las ferias.

Otras barreras de menor intensidad se relacionan con los frenos que las compradoras, amas de casa, encuentran en su propia familia, especialmente parientes políticos. Más de una entrevistada manifestó ser criticada por su suegra —a veces en complicidad con su pareja—; es un choque de visiones que se produce dentro del hogar, aspecto que suele desanimar o molestar a la compradora que se siente sola defendiendo sus hábitos de compra de alimentos orgánicos en un sistema alternativo.

Aunque son personas que compran habitualmente, sienten que les falta comunicación de parte de sus ofertantes y del gobierno local que promuevan, garanticen o profundicen con información sobre alimentos orgánicos. A la mayoría del público entrevistado le gustaría que se estableciera un canal de comunicación más formal entre ellos y los productores y esperan que las iniciativas o proyectos de agricultura urbana y circuitos de comercialización de alimentos orgánicos auspiciados por el municipio, sean difundidos de manera adecuada y con mayor alcance. Hay que insistir en que esta ambigüedad y falta de información sostenida es la que crea percepciones erróneas sobre este tema. Mientras que la barrera de precios altos no parece ser

un impedimento importante, durante esta investigación se relacionaron únicamente a los precios elevados de los pollos y huevos *de campo*, como alimentos con una diferencia alta de precio frente a los pollos y huevos que se ofertan en supermercados.

ESTRATEGIAS RECOMENDADAS

Las estrategias que se analizan a continuación son recomendaciones construidas junto a las personas entrevistadas para mejorar la satisfacción en el proceso de compra actual. La construcción de una imagen positiva debe generar asociaciones espontáneas que despierten confianza y cercanía con compradoras y compradores. Se recomienda una sostenida estrategia comunicación que sea auspiciada desde el gobierno local junto a asociaciones de productores.

De acuerdo a la información obtenida en esta investigación, a través de la exploración profunda de las motivaciones de compra que despiertan entre entrevistados los alimentos orgánicos, se sugiere como pilares o atributos de comunicación básicos la salud y el buen sabor; así también, atributos ampliados o diferenciadores hacia dos vías; esto es, la comunicación que se dirija a jóvenes, hombres y mujeres por igual, debe denotar una compra inteligente, que enfrenta a los sistemas de comercialización masiva y dañina al medio ambiente, que los haga sentir distintos, líderes de una nueva generación crítica, desafiante, autónoma en sus decisiones y, por supuesto, amigable con la naturaleza.

La otra vía es la que se dirige a mujeres, madres de familia; para ellas, la comunicación debe tener como pilar la seguridad que genera la protección de los suyos, el control de una alimentación saludable de su hogar y despertar la sensación de pertenencia, el amor entre unos y otros así como el respeto y conexión con el campo y el quehacer gastronómico de origen, con la tierra y la práctica de sus abuelas.

Para mitigar la incertidumbre que con frecuencia se suscita entre personas que están iniciando en el proceso de compra, y para generar lealtad entre quienes tienen una mayor experiencia de compra, es necesario la creación de canales de información en el punto de venta y mediante canales directos como redes sociales y correo electrónico, este último medio fue sugerido por casi todas las personas entrevistadas. La información debe acercarlos a un mayor entendimiento de la procedencia, formas de producción y ventajas de los alimentos orgánicos, así como alternativas de preparación de aquellos productos que no son familiares. Se deben romper mitos sobre tamaños, colores o formas, hay que aclararles sobre el agua con la que se riegan estos alimentos y demás dudas que los consumidores tienen.

La comunicación e información en los puntos de venta también es limitada, por ejemplo, los puntos de venta de productos orgánicos organizados por Conquito en mercados municipales de la ciudad se pierden totalmente entre el resto de puestos de venta, las carpas se ven descuidadas, sucias y no hay un letrero o información que los distinga. Por ejemplo, en el mercado de La Ofelia, la única manera de darse cuenta del punto de venta de orgánicos son las cubetas usadas para transportar los productos que son de colores y claro, Rosita, la mujer que lidera la venta. Como resultado, se pudo observar en más de una ocasión durante esta investigación que personas que no saben de qué se trata la iniciativa preguntan por los precios de algún producto y se marchan desencantados sin saber por qué es más caro. Estos puntos de venta deberían ser los más aseados del mercado, deberían evitar el uso de plásticos para

empacar o transportar los productos, tener un toque rústico, distinguirse por el color verde, al menos un letrero que diga «productos orgánicos» y sus atributos básicos a manera de eslogan: «Salud y mejor sabor».

Más allá de la comunicación se aconseja la generación de experiencias que conecten a compradores de alimentos orgánicos con los productores y los productos bajo un esquema de aprendizaje *in situ*. Una de las compradoras entrevistadas de Megasano había vivido la experiencia de visitar las fincas y centros de producción de los proveedores a manera de invitación, calificó la experiencia como reveladora y totalmente afianzadora de la confianza en sus compras cuando conoció a las mujeres que fabricaban los jabones artesanales que compra, vio cómo los pollos son criados y verificó los abonos orgánicos que usan para las hortalizas y verduras que consume. Ésta es una manera de fortalecer la conexión con los proveedores así como mejorar la confianza en productores y sus productos.

Otro tipo de experiencias sugeridas es la de formar colectivos de compradoras y compradores de alimentos orgánicos para que compartan sus experiencias no solo relacionadas con la compra de esta categoría y demás productos ecológicos; también con prácticas amigables con el medio ambiente e iniciativas sobre ecología urbana. Sucede que las personas compradoras, al menos las quince entrevistadas, cada una tenía una idea muy especial sobre acciones de mejora para su entorno, ideas que iban desde la creación de frentes para acciones ecológicas, servicios de *catering* orgánicos, huertos urbanos con vecinos, inventivas sobre reciclaje, arquitectura y construcciones sustentables, abastecimiento de alimentos orgánicos a condominios o conjuntos habitacionales, trueque de servicios profesionales por alimentos orgánicos y productos artesanales o simplemente compartir juntos una comida hecha con productos orgánicos e intercambiar recetas. No hay que olvidarse que son personas especiales, atípicas, seguramente juntos harían cosas buenas.

Independientemente de las razones que existan para que estas ferias ocurran con tan poca frecuencia, este hecho es una de las principales barreras de compra que desaniman a los actuales compradores, ésta no se resuelve totalmente con el pedido por internet y entrega a domicilio, ya que de acuerdo a propios comentarios del público entrevistado, bajo este sistema los precios son más altos y al no poder ver lo que se compra la desconfianza es mayor.

Para disminuir esta barrera y la complejidad actual de los viajes de compra, se debería evaluar la posibilidad de que proliferen los puntos de venta en mercados y mejorar la distinción e información de los ya existentes. Si se desarrollan en mercados se reduce la complejidad de hacer más de un viaje de compra para abastecerse de frutas o papas; por ejemplo, que no tienen las ferias de orgánicos. Muchas de estas ferias de alimentos orgánicos se dan entre semana, martes, miércoles o viernes en la mañana hasta máximo las once de la mañana. Las madres que trabajan son las que más se quejan de estos horarios, es posible que este segmento de mujeres descontentas con estos horarios pueda solucionar su frustración con puntos de venta permanentes que funcionen hasta los sábados y que cuenten con una mayor variedad de productos. Se debería analizar el mercado potencial para este tipo de canales en sectores con mayor densidad poblacional de la ciudad, ya que evitarían largos viajes de compra, especialmente en la congestionada ciudad de Quito.

EL PUNTO DE VENTA IDEAL

Durante las entrevistas que se desarrollaron durante la investigación las personas involucradas crearon su canal ideal de venta de productos orgánicos. Principalmente se requiere que el lugar debe tener una amplia variedad y estar abierto todos los días o, al menos, tres o cuatro veces a la semana y uno de esos días debe ser sábado, así se evitan las visitas al supermercado. El mismo sitio debe tener la opción de venta *on-line* para aquellas compradoras madres que trabajan fuera y dentro del hogar con poco tiempo y son el tipo de compradores en línea. Hay que tener cuidado en que la respuesta creada por las personas entrevistadas no es un supermercado, la idea básica es la variedad y amplitud conservando la esencia de un mercado, el punto de encuentro donde se pueda conversar con las vendedoras y vendedores y entre compradores; se compartan ideas, recetas y hasta se pueda comer algo. El espacio debe contemplar sitios acogedores donde las personas puedan relacionarse unas con otras e inclusive se menciona que exista la opción al trueque, especialmente para los productos elaborados que puedan ser caros.

Respecto a la ambientación y decoración, el punto de venta debe mostrarse responsable y respetuoso con el ambiente, todo debe guardar coherencia, hay que tomar en cuenta que la mayoría de compradores de productos orgánicos buscan en un estilo de vida que proteja al medio ambiente; por ello se debe evitar al máximo el uso de fundas plásticas, empaques plásticos en los productos, folletos impresos. Este público prefiere la venta al peso, los compradores con sus bolsas de tela, las marcas e información del producto comunicado en las perchas y lo menos posible en empaques de los productos para minimizar el uso de papel y energía en etiquetado. El sitio debe ser pulcro, totalmente limpio, donde se note que han perchado los productos con mobiliario reciclado, pero que se vea bonito e higiénico. Aquellos espacios donde se pueda comer algo deben promover la recuperación del disfrute de la alimentación, sin apuros, sentir los sabores y en lo posible mostrar cómo preparaban nuestros antepasados los ingredientes. Debería existir parqueadero de automóviles y no olvidarse un estacionamiento seguro para bicicletas.

El medio de comunicación más idóneo mencionado en esta investigación resultó ser el correo personal, principalmente redes sociales —Facebook o Twitter— y mensajes de texto. Los medios tradicionales como prensa escrita o televisión no se recomiendan; nuevamente, si es prensa escrita e impresa despierta la sensación de daño al medio ambiente. La radio es aceptada por ser un espacio de discusión. Aprovechando el correo electrónico se aconseja que se manden *links* de videos y fotografías que conecten a clientes con los productores y sus procesos de cultivo o crianza de los animales. La idea de que madres compradoras conozcan a otras madres productoras anima, además es una buena estrategia de afianzamiento.

Se demanda calidad y veracidad de ser productos orgánicos, no basta con que se diga que es un producto orgánico. Aunque la mayoría de personas entrevistadas no habla de un sello, se requiere de algún medio que garantice que no hay engaño y que se demuestre cómo han logrado que el producto sea «verde». Se debe evitar el exceso de empaçado, molestaría que un mismo producto venga en una caja y después un plástico y además lo empaquen para llevar en una funda de plástico. En una de las ferias de alimentos orgánicos visitada se pudo ver que empaocaban porciones pequeñas de los productos en fundas plásticas, mientras que algunos

clientes llegaban con su funda de tela. El productor debe ser coherente con la experiencia de compra deseada.

Las madres —importante público comprador de esta categoría— demandan algo especial para los niños, como juguetes didácticos, artesanías con diseños infantiles, material escolar reciclado, libros y revistas que ayuden a educar a los pequeños a respetar su entorno y que conozcan la historia de nuestros pueblos y de dónde salen los alimentos, «hay que evitar que los niños piensen que el Supermaxi produce los huevos y no las gallinas», comentaba una entrevistada.

CONCLUSIONES

Compradoras y compradores de productos orgánicos carecen de influencias externas como campañas amplias de comunicación que influyan a la compra de esta categoría. La influencia externa para la compra viene dada por un «boca a boca» de la experiencia de madres, hermanas o parejas mujeres de los consumidores que influyen en las decisiones de compra de los alimentos. Se evidencian otros casos en los que son médicos y profesionales de la académica los *influenciadores* para que consumidoras y consumidores inicien con este proceso de compra.

La compra y consumo de alimentos orgánicos es un hábito que atraviesa por beneficios básicos buscados por todos los consumidores: salud y buen sabor. Los beneficios ampliados o motivaciones intrínsecas que van más allá de éstos catalogados como básicos se relacionan con rutinas, rituales y búsquedas para satisfacer necesidades de control, pertenencia y reconocimiento. Durante el proceso de búsqueda aparecen las primeras barreras a la compra que desaniman al público demandante, entre las principales están la limitada accesibilidad por horarios cortos de venta y pocos días de venta al mes, falta de variedad de productos e irregularidad en los productos existentes de una semana a otra, escasa o nula comunicación que despierta desconfianza y una imagen de clandestinidad de los productores.

Compradoras y compradores no se sienten satisfechos con el sistema actual de comercialización de productos orgánicos debido a que éste carece de información y medios de comunicación efectiva y constante, accesibilidad limitada en términos de días de venta u horarios y la variedad de productos menor a la esperada. Se recomienda principalmente la construcción de una imagen y posicionamiento alrededor de las motivaciones de consumo encontradas en esta investigación para despertar confianza y cercanía con los compradores mediante una sostenida estrategia comunicación que sea auspiciada desde el gobierno local junto a asociaciones de productores.

Asimismo se recomienda aumentar la variedad de la oferta, extender horarios y días de oferta. Se lo puede trabajar mediante estrategias de asociatividad entre productores que cultivan distintos alimentos, especialmente frutas y verduras que permiten un buen complemento. También es necesaria una estrategia de *merchandising* en el punto de venta que proyecte ser un canal de comercialización amigable con el ambiente, no usar plásticos para los envases, distinguirse de otros puntos de venta si están en mercados, tener la opción de poder consumir *in situ* y demostraciones de cocina de alimentos que evoquen tradición y prácticas tradicionales de cocción de alimentos.

REFERENCIAS

- Callebout, J. (1999). *Motivational marketing research revisited*. Leuven, Belgium: Garant.
- Echeverría, B. (1998). *Valor de uso y utopía*. México DF, México: Siglo XXI.
- Echeverría, B. (2008). La modernidad: versiones y dimensiones. *Contra Historias*, 11, (s. d.).
- Echeverría, B. (2011). *Discurso crítico y modernidad*. Bogotá, Colombia: Ediciones Desde Abajo.
- García, N. (1995). *Consumidores y ciudadanos*. México DF, México: Editorial Grijalbo.
- Kotler, Ph. (2008). *Fundamentos de marketing*. México DF, México: Editorial Pearson.
- Krieger, N. (2011). *Epidemiology and the people's health*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Lawrence, F. (2008). *¿Quién decide lo que comemos?* Londres, Reino Unido: Penguin Books Ltd.
- Marx, K. (1976). *El Capital*. Berlín, Alemania: Instituto de Marxismo-Leninismo del Comité Central del Partido Socialista de Alemania.
- Marx, K. (1978 [1844]). *Manuscritos de París. De los escritos de los anuarios franco alemanes de 1844*. Barcelona, España: Crítica.
- Olson, J. P. (2006). *Comportamiento del consumidor y estrategia de marketing*. México DF, México: Mc Graw Hill.
- Otero G., Pechlaner, G., Liberman, G. and Gürcan, E. (2005). The neoliberal diet and inequality in the United States. *Revista Social Science and Medicine*, 142, 47-55. Recuperado de www.elsevier.com/locate/socscimed
- Shiffman, L. G. (2010). *Comportamiento del Consumidor*. México DF, México: Pearson Education.
- Veraza, J. (Coord.). *Los peligros de comer en el capitalismo*. México DF, México: Itaca.

LA CALIDAD DE VIVIENDA EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA:
ANÁLISIS DE HETEROGENEIDAD ESPACIAL A TRAVÉS DEL MODELO SANOVA Y ANOVA

JULIO VILLA, ÁLVARO VAYAS, PAULINA CABAY
Universidad Técnica de Ambato

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017
Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN El trabajo describe la distancia de los asentamientos urbanos a la cabecera cantonal de la provincia de Tungurahua (Ecuador), explica la calidad de vivienda de la población, proponiéndose la hipótesis de que mientras más distante se encuentre un asentamiento urbano de la principal urbe provincial, la calidad de la vivienda disminuye. Se explica la relación entre la calidad de vida y la presencia de obras públicas —agua potable y alcantarillado—. Para el primer caso se utiliza un modelo de análisis de varianzas espacial —SANOVA—, la segunda relación se trata de explicar a través de un modelo ANOVA no espacial.

PALABRAS CLAVE Modelo SANOVA, modelo ANOVA, calidad de vivienda.

ABSTRACT The paper describes the distance from urban settlements to the cantonal headland of the province of Tungurahua (Ecuador), explains the quality of housing of the population, proposing the hypothesis that the more distant an urban settlement of the main provincial city, the quality of housing decreases. The relationship between the quality of life and the presence of public works —drinking water and sewage— is explained. For the first case a model of spatial variances analysis —SANOVA— is used, the second relation is to explain through a non-spatial ANOVA model.

KEYWORDS SANOVA model, ANOVA model, housing quality.

JEL CODE C, C2, C21.

INTRODUCCIÓN

El crecimiento de las ciudades a través de la historia se ha fundamentado en las oportunidades que ofrece la ubicación de estos centros urbanos; por otro lado, estas localidades se desarrollan por la obra pública, si existe un limitado gasto público en mejoras de la infraestructura, los asentamientos se ven limitados en su desarrollo, urbanísticamente hablando. Las necesidades humanas crecen conforme el desarrollo de las generaciones, y la logística pública debe mejorarse para poder satisfacer la demanda cada vez creciente de los asentamientos urbanos, la construcción de obra pública dinamiza la transformación de las viviendas y la calidad de vida de dichos asentamientos.

El objetivo de este análisis es comprender, por una parte, cómo se relacionan la ubicación de las residencias y la calidad de la vivienda, por otra parte, se analiza la calidad de vida expresada estrictamente a través del desarrollo urbanístico basado en la inversión pública. Se plantea el uso de un procedimiento técnico econométrico que detalle el comportamiento de las variables, para ello se utilizará un modelo análisis de varianzas espacial (SANOVA) para el estudio de la relación entre la ubicación de residencia y la calidad de vivienda de las poblaciones de ocho cantones de la provincia de Tungurahua. Posteriormente, a través de un modelo no espacial (ANOVA) se buscará analizar la relación entre la obra pública y el mejoramiento de la calidad de vida de los asentamientos urbanos de la provincia.

El presente estudio se encuentra estructurado en cuatro secciones. La primera contiene el marco teórico en el cual se describen las bases conceptuales así como los antecedentes de estudio que se han realizado en torno al tema de análisis. En la sección dos se muestran los procedimientos técnicos econométricos y metodológicos que se efectuaron para la recolección de la información y el análisis econométrico de los datos empíricos observados. En la sección número tres se describen los resultados del análisis ANOVA propuesto para el estudio del presente análisis con sus respectivas interpretaciones. Finalmente, en la sección cuatro se detallan las conclusiones del planteamiento de la hipótesis propuesta y del estudio de la bibliografía así como del análisis empírico realizado.

ANÁLISIS GEOESPACIAL DE LA POBLACIÓN

Para poder realizar un análisis que muestre las características espaciales, de hacinamiento o de características innatas de la ubicación de los asentamientos humanos es muy útil realizar un estudio geoespacial sectorizado que permita dirimir ciertas características de poblaciones con diferencias intrínsecas conforme a su ubicación geográfica; conocer la ubicación de un problema social en específico y su colocación en el territorio es el inicio para enfrentar la problemática y llevar a cabo las acciones necesarias a su solución. (Mena, Morales, Gajardo y Ormazábal, 2007). La utilización de encuestas así como de información de una población inmersa en una problemática relacionada a su ubicación geográfica es de mucha utilidad en especial para el análisis de la acción del Estado en el territorio; es así que Mena *et al.* (2007) en su estudio Análisis geoespacial de servicios básicos para las viviendas de Longaví, Retiro y Parral, Región del Maule, Chile, realiza un análisis geoespacial sectorizado que busca realizar una representación de la distribución espacial y geográfica de viviendas y la disponibilidad o falta de servicios básicos que éstas tienen; para este estudio se utilizó la información del Catastro Digital de Viviendas para la ordenación del Territorio, ejecutado por la Universidad de Talca del 2004 al 2005, y se realizaron encuestas que recolectaron información acerca de variables como el dominio de la vivienda, el hacinamiento, el material de construcción de la vivienda, las características del agua que se consume, la cantidad de habitaciones de la vivienda, la evacuación de excretas, el suministro de electricidad y la dirección referencial.

En este estudio se concluye que las políticas del gobierno han sido acertadas en cuanto a dotación de servicios básicos a las viviendas, se deduce, además, que producto de estas políticas gubernamentales las zonas urbanas tienen una mejor calidad de vida. Por lo tanto, los

autores plantean el desafío de efectuar nuevos planes que asignen recursos para aquellos proyectos relacionados con la implementación de servicios básicos en las zonas rurales de las comunidades estudiadas, y esperan lograr una mayor equidad económica y social para los habitantes de estas localidades (Mena *et al.*, 2007). La información recolectada permite analizar, estimar y cuantificar las necesidades de la población y la realidad en la cual se desenvuelve la economía y la calidad de vida de estos asentamientos, los cuales, además, demandan la cobertura efectiva y eficiente de servicios básicos y del mejoramiento de la infraestructura pública.

Por otro lado, la calidad de las viviendas desde la perspectiva del mercado inmobiliario se ve influenciada por una variedad de factores que estrictamente responden tanto a características intrínsecas de este mercado como al contexto económico y urbanístico de los asentamientos urbanos y rurales, haciendo que éstos adquieran una plusvalía. A través del estudio de los aspectos socioeconómicos, ambientales y de accesibilidad, es posible identificar cuál de todos estos factores tienen un mayor impacto en el valor del suelo y de qué manera se producen plusvalías o minusvalías ante ciertas acciones, como la planeación urbana, el equipamiento, la infraestructura y otras (Fitch, Soto y Garza, 2013). Estos autores en su análisis Valuación de la calidad urbano-ambiental. Una modelación hedónica: San Nicolás de los Garza, México, tratan de modelar económicamente por medio del método de precios hedónicos (MPH), la calidad medioambiental en relación con el valor del suelo de San Nicolás de la Garza.

A través de una aproximación teórica sobre la estructuración del valor inmobiliario, se consideran las características del mercado de este sector y las teorías de su organización espacial. Se realiza una estimación econométrica de un grupo de variables que describen el comportamiento de los precios hedónicos de las viviendas, así como se muestra el excedente del consumidor para cada una de las variables independientes de la regresión planteada. Concluyen, en primera instancia, que la investigación podría ayudar al establecimiento de políticas en cuanto a términos de impuesto predial hasta la provisión de bienes públicos, por lo que los planes de los gobiernos locales deberían prestar mayor atención a la localización de actividades, al transporte público y a los espacios abiertos.

A través del estudio, también se logró establecer que a partir de la invasión de las clases media y media-alta de zonas que habitualmente ocupaba la clase baja se intensifican las desigualdades sociales en escala reducida, se establece también que los barrios ubicados en donde hay más riqueza acceden a mejores niveles de educación, a mejores relaciones sociales y a mejores oportunidades para conseguir buenas fuentes de trabajo (Fitch *et al.* 2013).

La ubicación espacial y geográfica de las localidades tiene relación con la calidad de vivienda, así como la infraestructura de obra pública incide en la calidad de vida, esto implica que la ubicación geográfica o espacial y la obra pública de los asentamientos influyen en el desarrollo socioeconómico de la población. El análisis econométrico de los aspectos particulares de una población de acuerdo a las características intrínsecas de su ubicación geográfica, constituye un tema de estudio muy importante para el análisis de las diferencias existentes en ciertos sectores de la población. La heterogeneidad espacial se presenta cuando se trabaja con observaciones de características espaciales, esta circunstancia específica del análisis de las características económicas y sociales de muestras ubicadas ya no a través del tiempo, sino en el contexto espacial, amerita un trato de la metodología econométrica específico que permita

dirimir entre los efectos de encontrarse ubicado en un lugar o espacio determinado con respecto a otro. El efecto de heterogeneidad espacial puede ser tratado a través de técnicas econométricas tradicionales, para tal efecto existe la posibilidad de aplicar la metodología ANOVA con el objeto de poder explicar este tipo de comportamientos económicos o sociales. El tratamiento de relaciones de respuesta cuantitativa de estímulo cualitativo o dicótomo se basa en el desarrollo de un modelo de regresión ANOVA, «el análisis espacial de la varianza (SANOVA) mide el grado de las diferencias por grupos o zonas del espacio» (Chasco, 2001), que resulta la metodología idónea para contrastar la hipótesis propuesta en este artículo.

Una característica específica de este tipo de modelos econométricos es el tratamiento de la variable de bloque, que si ésta es de características cualitativas tiene que ser expresada en términos dicótomos, obviando una variable que será representada por el intercepto. Un punto muy importante a tomar en cuenta son las estrategias que adopta el Estado para dinamizar aquellos asentamientos urbanos que se encuentran en las periferias o que simplemente se han quedado relegados en el desarrollo económico y urbanístico. Conforme crecen las urbes o los asentamientos cercanos, el dinamismo en cuanto al desarrollo socioeconómico se ve incrementado, por tanto, si los gobiernos locales hacen obra pública, la plusvalía de las viviendas crece debido al incremento del valor del suelo.

En el estudio *La renovación como estrategia de desarrollo urbano en Buenos Aires (1996-2011)*, se analizan las estrategias adoptadas por el gobierno de la ciudad para la mejora y la renovación urbana de los barrios del sureste: Barracas, San Telmo, La Boca y Parque Patricios, en tal estudio se observó una clara inversión en espacio público e infraestructura del gobierno local, lo que incentivó a los barrios al desarrollo de infraestructura como en cuanto a calidad de vida. En este estudio se plantea analizar las estrategias que promovieron la renovación en lo que refiere a infraestructura y calidad de vida de los barrios de la ciudad de Buenos Aires, así como a través de la descripción de una matriz de políticas urbanas se intenta describir tanto aciertos como desaciertos en cuanto a la acción estatal de obras de infraestructura y en el ámbito turístico y cultural (Guevara, 2013).

Por otra parte, una manera de fomentar el desarrollo equitativo de las periferias y de las localidades urbanas podría basarse en el establecimiento de un fondo especial que vaya dirigido al crecimiento económico como urbanístico de estos sectores. Se plantea la creación de un Fondo de Compensación Regional (FCR), que comprometa a través de una preasignación fiscal la inversión del Estado y de los gobiernos locales en obra pública de las periferias colombianas y asegurar el desarrollo de estos sectores (Galvis y Meissel, 2009). La propuesta del FCR se basa en una estrategia global que supone tres pilares que son: el fondo de compensación regional, estrategia de desarrollo productivo y nueva ética de lo público; en las cuales se encaminan acciones de lograr mayores niveles de bienestar poblacional, mantener la equidad económica y social así como la igualdad de oportunidades para todas las regiones de Colombia.

Los resultados del análisis empírico reportan que la zona norte, que comprende la región Caribe y norte de Santander, es la que demanda atención de recursos para reducir las brechas sociales y económicas y atender las necesidades de sus ciudadanos. También se encuentra que la periferia del país es la que peores indicadores socioeconómicos presenta. Por lo que se postula que el FCR sería la política pública más acertada para impulsar ese gran empuje económico

Tabla 1. Preguntas consideradas para el análisis econométrico

NÚMERO DE PREGUNTA	CONTENIDO DE LA PREGUNTA
	Cantón / parroquia:
	1. Cevallos
	2. Tisaleo
2.	3. Pelileo
	4. Mocha
	5. Ulba
	6. Pilahuín
	7. Pillaro
	Tipo de Vivienda:
	1. Casa o villa
4.	2. Departamento en casa o edificio
	3. Cuartos en casa de inquilinato
	4. Mediagua
	5. Rancho, choza o covacha
	6. Otro
42.	¿Conoce o ha oído hablar de algún proyecto relacionado con dotación de agua potable, que haya empezado a partir del año 2010 y que beneficie a la parroquia?
43.	¿Conoce o ha oído de algún proyecto relacionado con alcantarillado, que haya empezado a partir del 2010 y los beneficios?

Fuente: autores (encuesta aplicada).

temporal que requieren estos sectores (Galvis y Meissel, 2009). Las soluciones al problema de la marginación de las periferias en el desarrollo socioeconómico promueven políticas efectivas para cambiar la perspectiva del Estado en cuanto a la inversión pública. La intensificación de la obra pública determina el desarrollo urbanístico de estas localidades, así como el compromiso fiscal de asignar recursos económicos al desarrollo de las comunidades de las periferias.

ANÁLISIS ECONOMÉTRICO: MODELO SANOVA Y ANOVA

Para este estudio se propone un análisis econométrico SANOVA que medirá el grado de diferencia de las variables planteadas cuando éstas son sometidas a diferentes sistemas dependiendo de su zona geográfica. Las variables que se contrastan en este trabajo son: la calidad de vivienda en relación a la ubicación de los asentamientos urbanos de las residencias. El análisis ANOVA permite verificar la relación entre la calidad de vida y la presencia de obras públicas en las localidades.

En primera instancia se optó por obtener los datos directamente del lugar de estudio, se realizó una encuesta dirigida a los pobladores de ocho localidades o asentamientos urbanos de la provincia de Tungurahua (Ecuador), en los cantones Cevallos, Tisaleo, Pelileo, Mocha, Pillaro; no se consideraron los cantones de Patate y Quero porque sus condiciones son similares a sus

Tabla 2. Identificación de la variables para los modelos econométricos

VARIABLES	IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES
Cantón / parroquia:	
Cevallos	X1
Tisaleo	X2
Pelileo	X3
Mocha	X4
Ulba	X5
Pilahuín	X6
Píllaro	X7
San Andrés de Píllaro	X8 (variable de referencia)
¿Conoce o ha oído hablar de algún proyecto relacionado con dotación de agua potable, que haya empezado a partir del año 2010 y que beneficie a la parroquia?	X9
¿Conoce o ha oído de algún proyecto relacionado con alcantarillado, que haya empezado a partir del 2010 y los beneficios?	X10

Fuente: autores (encuesta aplicada).

vecinos Pelileo y Cevallos, respectivamente, así como el cantón Baños, puesto que esta ciudad tiene características particulares en su proceso de desarrollo socioeconómico que merecen otro tipo de investigación. El análisis considera también las parroquias de Ulba, Pilahuín y San Andrés de Píllaro como nivel referencial.

El diseño se elaboró tomando en consideración una parroquia rural de la ciudad de Ambato, Pilahuín, bajo las premisas de distancia y población, en el estudio se identificó que es la parroquia más alejada y con una población representativa. Para tal efecto se realizó una encuesta a 383 habitantes, dato obtenido a partir de la fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra y con una población de los cantones en estudio de la provincia de Tungurahua, que para el caso es de 153.340, estas encuestas fueron porcentualmente distribuidas de acuerdo a la cantidad de habitantes de cada uno de ellos. El estudio prevé un nivel de confianza de 95%, probabilidad de éxito y fracaso de 50% respectivamente y un nivel de significancia del 5%.

El cuestionario realizado constó de cincuenta preguntas tomadas de la encuesta de condiciones de vida del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (ver Tabla 1). Con las preguntas anteriormente mencionadas, se realizaron los análisis *SANOVA* y *ANOVA* propuestos en este artículo. Toda la metodología econométrica será realizada con la utilización del software econométrico Gretl. Para la depuración de los datos se procedió a clasificar las variables y numerarlas para que puedan ser operacionales en el software. Para la variable *calidad de vida*, fue necesario clasificar cada una de las categorías del cuestionario en forma ascendente (ver Tabla 2).

Para realizar el análisis *SANOVA* se procedió a clasificar numéricamente la ubicación del sector como 1 para quienes habitan en un determinado lugar y 0 para quienes residen en un lugar diferente; teniendo en cuenta que los modelos *ANOVA* son utilizados para establecer el nivel de significación estadística de la relación entre una regresada cuantitativa y regresoras cualitativas o dicótomas. Por lo general se emplean para comparar las diferencias entre los valores medios

Tabla 3. Análisis de la regresión

MODELO SANOVA			
VARIABLES	COEFICIENTE	ESTADÍSTICO T	VALOR P
Const.	5,08333	39,89	5,44E-137
X1	-0,22619	-1,153	0,2498
X2	-1,04078	-5,745	1,91E-08
X3	-2,6067	-17	1,94E-48
X4	-2,875	-13,03	2,97E-32
X5	-2,53788	-8,599	2,21E-16
X6	-3,6305	-20,64	9,11E-64
X7	-0,117816	-0,6839	0,4945
R - cuadrado	0,707122	R - cuadrado ajustado	0,701655
Valor p (de Fisher)	6,32E-96		
ANÁLISIS DE VARIANZAS CALIDAD DE VIVIENDA			
Cantón	Fisher		
Cevallos	F(1,381) = 32,3362 (Valor p 2,58e-008)		
Tisaleo	F(1,381) = 7,74266 (Valor p 0,0057)		
Pelileo	F(1,381) = 60,0698 (Valor p 8,41e-014)		
Mocha	F(1,381) = 15,2571 (Valor p 0,0001)		
Píllaro	F(1,381) = 72,9791 (Valor p 3,19e-016)		
Parroquias			
Ulba	F(1,381) = 3,43966 (Valor p 0,0644)		
Pilahuín	F(1,381) = 121,484 (Valor p 1,04e-024)		
MODELO ANOVA			
VARIABLES	COEFICIENTE	ESTADÍSTICO T	VALOR P
Const.	2,11349	36,09	1,09E-124
X9	2,47176	12,43	5,59E-30
X10	0,349854	1,761	0,079
R - cuadrado	0,743189	R - cuadrado ajustado	0,741833
Valor p (de Fisher)	1,30E-112		
ANÁLISIS DE VARIANZAS CALIDAD DE VIDA			
Obras públicas de agua potable y alcantarillado	F(1,381) = 1087,67 (Valor p 1,5e-113)		
Variable de referencia			
San Andrés	F(1,381) = 67,0667 (Valor p 4,01e-015)		

Fuente: autores.

de varias categorías. (Damodar y Porter, 2009). Para la presente investigación, esta definición del modelo es importante porque permite tratar las variables cualitativas como distancia, calidad de vivienda y calidad de vida.

Para el análisis SANOVA se procederá a realizar el análisis de regresión entre la calidad de vivienda como regresada y los asentamientos urbanos descritos anteriormente como

regresoras que serán estudiadas econométricamente a través de mínimos cuadrados ordinarios. Posteriormente se realizará una observación individual de las diferencias de las varianzas de cada una de las relaciones de la regresada con las variables espaciales o asentamientos urbanos. Para el análisis de la respuesta con respecto a los estímulos: obras públicas de agua potable (x_9) y obras públicas de alcantarillado (x_{10}) se realizará un análisis ANOVA tradicional, es decir, no espacial a través de una regresión múltiple con mínimos cuadrados ordinarios y con el análisis individual de las diferencias de las varianzas. Finalmente, se realizará una predeterminación de cómo se comporta la relación entre la calidad de vivienda y la distancia que tienen los asentamientos urbanos con la cabecera cantonal de la provincia de Tungurahua. Para la estimación del modelo SANOVA y ANOVA de regresión se presenta la categorización numérica realizada para las variables dependientes e independientes.

RESULTADOS

ANÁLISIS SANOVA DE LA CALIDAD DE VIVIENDA VERSUS UBICACIÓN

En primera instancia se procederá a realizar el análisis SANOVA a través de mínimos cuadrados ordinarios para poder interpretar la significación de los parámetros y establecer las relaciones entre las variables implicadas. Se puede observar que 6 parámetros, incluida la constante, son estadísticamente significativos (ver Tabla 3), el estadístico de Fisher muestra un valor de probabilidad de apenas $6,32 \times 10^{-96}$ y el coeficiente de determinación ajustado presenta un valor de 0,7017; lo que representa que los estimadores son insesgados y eficientes, variables independientes explican en un 70,17% a la variable dependiente.

En la misma tabla se puede observar que para el cantón Cevallos (x_1), existe una disminución de 0,22 puntos en la calidad de la vivienda, que no es un dato significativo ya que su p valor es mayor que el nivel de significancia de 0,05. Para el cantón Píllaro (x_7) se estima una disminución en promedio de la calidad de vivienda en apenas 0,11 puntos, que no es un dato significativo ya que su p valor es mayor que el nivel de significancia de 0,05. Es importante mencionar que se estimó para la parroquia de San Andrés de Píllaro un nivel de calidad de vivienda de 5, debido a que este lugar está tomado como el nivel de referencia en el estudio, es decir, que en promedio los habitantes de este lugar viven en departamentos, en casas o edificios.

ANÁLISIS SANOVA A TRAVÉS DE LAS DIFERENCIAS DE LAS VARIANZAS

Para llevar a cabo el análisis SANOVA es necesario realizarlo a través del estudio de cada una de las relaciones individuales entre las regresoras y la regresada, por lo que en este apartado se describirá la significación estadística de las diferencias de las varianzas de la regresada con respecto a sus variables independientes. Se puede observar que las diferencias de las varianzas de la relación calidad de la vivienda referente a los cantones y parroquias de este estudio, son significativos, ya que los valores p del estadístico de Fisher son menores que el nivel de significancia de 0,05.

ANÁLISIS ANOVA DE LA CALIDAD DE VIDA VERSUS OBRA PÚBLICA

En cuanto al análisis de la relación entre la calidad de la vida y la obra pública a través de los proyectos de agua potable y alcantarillado que se ejecutan en las localidades estudiadas —se estableció una relación entre la calidad de vida como variable dependiente y proyectos de alcantarillado y de agua potable como independientes—, el estimador de la variable obras públicas de agua potable (x_9) es estadísticamente significativo, mientras que el estimador de la variable obras públicas de alcantarillado (x_{10}) es poco significativo, lo cual determina que tanto las obras de agua potable como de alcantarillado inciden en el promedio del nivel de la calidad de vida de la población. Por otro lado, el valor de probabilidad del estadístico de Fisher de $1,3 \times 10^{-12}$ demuestra que el modelo es insesgado y eficiente en su conjunto y un coeficiente de determinación ajustado de 0,7418 indica que las variables independientes explican en un 74,18% a la variable dependiente.

Las diferencias de las varianzas de la relación entre la calidad de la vida y las obras públicas de agua potable y alcantarillado son estadísticamente significativas, ya que se observa un valor de probabilidad del estadístico de Fisher de $1,5 \times 10^{-13}$.

CONCLUSIONES

En el análisis de heterogeneidad espacial a través del estudio *SANOVA*, se pudo observar que las variables de ubicación x_2 , x_3 , x_4 , x_5 y x_6 , es decir, las correspondientes a los cantones Tisaleo, Pelileo, Mocha y las parroquias Ulba y Pilahuín, poseen estimadores estadísticamente significativos lo que quiere decir que la ubicación sí influye en la calidad de vivienda. Además, conforme la ubicación se va distanciando de la cabecera provincial Ambato, la disminución de la calidad de vivienda se va incrementando, es así que para el cantón Cevallos, que se ubica apenas a 14 km de la ciudad de Ambato, la disminución en promedio del nivel de la calidad de vivienda es de 0,22 puntos, mientras que para la parroquia de Pilahuín, que se encuentra ubicada a 20 km de la citada ciudad, se observa una disminución en promedio de 3,63 puntos en el nivel de calidad de la vivienda. La calidad de vivienda en las ciudades de Cevallos y Pillaro no se ven influenciadas por la distancia, dado que sus estimadores *SANOVA* no fueron estadísticamente significativos; esto se debe a que estos cantones han logrado desarrollarse de manera independiente a la cabecera provincial, logrando desarrollar actividades económicas basadas en el turismo y en el comercio de artesanías autóctonas de la zona.

Por otro lado, a través del modelo *ANOVA* —de la relación entre la variable calidad de vida con respecto a la presencia de obra pública—, se determinó que existe una fuerte influencia de esta última en el desarrollo de la calidad de vida, independientemente de la ubicación en la que se encuentre la residencia. Por consiguiente, dado que los estimadores de obras públicas de agua potable y alcantarillado son estadísticamente significativos, tanto individualmente como en su conjunto, se concluye que la inversión pública en proyectos de infraestructura interviene en el desarrollo de la calidad de vida de los residentes de la provincia. El valor del suelo tiende a incrementarse conforme se presentan proyectos de infraestructura de los gobiernos locales, lo cual implica un incremento de la plusvalía de los bienes inmuebles beneficiados por la presencia de obra pública, esto supone que los residentes realizan mejoras en sus

viviendas conforme se mejora la calidad de los servicios públicos. Como recomendación, a partir de lo expuesto se recomienda profundizar en los estudios de econometría espacial utilizando, a más de las herramientas propuestas, otras que mejoren los resultados y que provoquen la discusión sustantiva en el área geoespacial.

REFERENCIAS

- Chasco, C. (2001). Modelos de heterogeneidad espacial. *Universidad Autónoma de Madrid*, (s. d.), 68-102.
- Colli, B. (1981). *Diccionario económico y financiero*. Madrid, España: Arroyomolinos Mostoles.
- Damodar, G. y Porter, D. (2009). *Econometría*. México DF, México: McGraw-Hill Interamericana.
- Ferrada, L. y Zarzosa, P. (2010). Diferencias regionales en la participación laboral femenina en Chile. *Cuadernos de Economía*, 252, (s. d.).
- Fitch, J., Soto, K. y Garza, R. (2013). Valuación de la calidad urbano-ambiental. Una modelación hedónica: San Nicolás de los Garza, México. *Estudios demográficos y urbanos*, (s. d.), 384-428.
- Galvis, L. y Meissel, A. (2009). Fondo de Compensación Regional: Igualdad de oportunidades para la periferia colombiana. *Economía y Sociedad*, (s. d.), 50-70.
- Guevara, T. (2013). La renovación como estrategia de desarrollo urbano en Buenos Aires (1996-2011). *Apuntes*, (s. d.), 78-79.
- Mena, C., Morales, Y., Gajardo, J. y Ormazábal, Y. (2007). Análisis geoespacial de servicios básicos para las viviendas de Longaví, Retiro and Parral, Maule Region. *Panorama socioeconómico*, (s. d.), 106-116.

ELEMENTOS DE ANÁLISIS PARA LA SOSTENIBILIDAD DE UNA ECONOMÍA DOLARIZADA

JAIME FERNÁNDEZ

Flacso, Ecuador

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017

Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN La dolarización en Ecuador ha sido objeto de innumerables debates desde que se adoptó esta medida a inicios del año 2000. Las particularidades que presenta la economía ecuatoriana hacen que la evaluación de la sostenibilidad de la dolarización sea aún un campo abierto de investigación. En este artículo se presentan algunos elementos de análisis, principalmente desde un enfoque teórico, que deben ser tomados en cuenta para entender el funcionamiento de la dolarización, así como sus potenciales vulnerabilidades. En el documento se presentan también los resultados de dos escenarios de política, simulados a partir de un modelo *stock-flow consistent* teórico para una economía dolarizada.

PALABRAS CLAVE Dolarización, dinero endógeno, modelos *stock-flow consistent*.

ABSTRACT Dollarization in Ecuador has been the subject of innumerable debates since the adoption of this measure at the beginning of 2000. The peculiarities presented by the Ecuadorian economy make the evaluation of the sustainability of dollarization still an open field of research. This article presents some elements of analysis, mainly from a theoretical approach that must be taken into account to understand the operation of dollarization, as well as its potential vulnerabilities. The paper also presents the results of two policy scenarios, simulated from a theoretical *stock-flow consistent* model for a dollarized economy.

KEYWORDS Dollarization, endogenous money, stock-flow consistent models.

JEL CODES E42, E47, E51.

INTRODUCCIÓN

La profunda crisis que experimentó el Ecuador a finales de los años noventa tuvo su culmen con la dolarización de su economía. Esta medida, probablemente apresurada y poco planificada, se dio los primeros días de enero del 2000. Casi de inmediato, aparecieron fuertes voces que alertaban sobre las graves consecuencias que esta medida acarrearía en varias dimensiones del quehacer nacional: sociales, económicas, monetarias e incluso políticas. Más aún, desde el inicio de la dolarización se debatía en varias instancias académicas y oficiales la sostenibilidad del nuevo esquema monetario. Desde luego, como recuerda Acosta (2012), también hubo quienes afirmaban que el país ya tenía «un pie en el primer mundo» por haber adoptado la moneda norteamericana.

Ha transcurrido más de una década y media desde que se adoptó la dolarización en Ecuador. Las discusiones han sido interminables alrededor de los beneficios y perjuicios que esta medida ha traído para el país. Por un lado, hay pensadores que defienden la medida e incluso le atribuyen buena parte del desarrollo que ha experimentado el país en este período. En contraparte, hay quienes ven en ella «más una camisa de fuerza que una salvación», como mencionan Sachs y Larrain (2000). Sin necesidad de profundizar en rigurosas demostraciones, se podría concluir que, salvo determinados períodos, el país experimentó una relativa estabilidad económica durante los años posteriores a la dolarización. Sin embargo, han sido esos períodos poco favorables los que, aún siendo relativamente cortos, han generado grandes dudas respecto de la sostenibilidad de la dolarización.

La dolarización, según menciona Falconí (2004), tiene dos peligros: la vulnerabilidad ante los flujos externos financieros y comerciales, y el desequilibrio de las finanzas públicas. En esta visión, apegada a la perspectiva de dinero exógeno, la sostenibilidad de la dolarización estaría condicionada únicamente por el saldo neto de ingresos y salidas de dólares de la economía. Esta disponibilidad de divisas en una economía dolarizada dependería de: la inversión extranjera, las remesas, los saldos de las balanzas de bienes, renta y servicios, la reserva internacional y la capacidad de recibir financiamiento externo. No obstante, desde una perspectiva de dinero endógeno, la identificación de factores que atenten contra la estabilidad de este esquema monetario requiere de un análisis mucho más profundo; en este artículo precisamente planteará la discusión desde esta visión.

En Ecuador, prácticamente todos los indicadores macroeconómicos relacionados a las variables citadas anteriormente, se han ido deteriorando de forma sistemática a partir de la crisis financiera mundial de 2008-2009. Más aún, a partir del nuevo descalabro de los precios del petróleo que inició a mediados de 2014, la situación se ha agudizado. Todos estos antecedentes conducen a cuestionar la sostenibilidad del esquema monetario actual. Es fundamental, entonces, entender a cabalidad el funcionamiento de una economía dolarizada como la ecuatoriana y cuáles serían los límites que podría tener su sostenibilidad.

DOLARIZACIÓN EN SENTIDO AMPLIO

Pese a que han transcurrido 17 años desde que el país adoptó la dolarización, los estudios rigurosos acerca de estos sistemas monetarios no son abundantes en la literatura especializada. De aquí, además de otras explicaciones que se mencionarán más adelante, surge la justificación para definir a la dolarización en un sentido más amplio. En un sentido tradicional, la dolarización, conocida como oficial, puede implementarse bajo dos modalidades: fijación del tipo de cambio a una moneda fuerte o sustitución de toda la divisa nacional por una extranjera, como el caso ecuatoriano. Sin embargo, la dolarización puede también ser entendida como la tenencia y utilización de activos y pasivos financieros en una moneda extranjera —no necesariamente el dólar—. Entendida la medida en este sentido amplio, existe una cantidad considerablemente mayor de investigaciones que aportan su entendimiento.

Sea cual fuere la forma de dolarización que se analice, parece haber un relativo consenso respecto de las motivaciones —mas no de los beneficios y desventajas que podrían existir detrás de

un proceso de dolarización—. La principal motivación para adoptar un esquema monetario de este tipo, tanto de actores oficiales como privados, es la disminución de costos y riesgos asociados a una moneda local altamente volátil. Esta es la conclusión a la que han llegado varios autores que analizaron las condiciones monetarias y financieras de Latinoamérica y el Caribe durante la segunda mitad del siglo xx. La dolarización en esta región experimentó un primer boom hacia finales de los años setenta (Caprio, Honohan y Vittas, 2002). En varios países de la región, particularmente latinoamericanos, existía una creciente inflación durante la época. Era frecuente también encontrar un ritmo creciente de tenencia de activos en moneda extranjera, primero en el exterior y luego bajo la figura de depósitos en bancos locales. Incluso en países como Chile, Brasil y Colombia, en los que no se permitían depósitos en moneda extranjera, ésta era utilizada como medio de cambio en mercados paralelos y como medio para guardar valor.

Este proceso se aceleró en la región durante los años noventa. La caja de conversión en Argentina representa un caso paradigmático: este país sudamericano ancló su tipo de cambio al dólar estadounidense. Casos similares fueron los de Lituania y Estonia, aunque este último optó por fijar la paridad de su tipo de cambio al marco alemán. Estos procesos de dolarización, informal —privada— u oficial, se profundizaron en la región a inicios de los años 2000 con la adopción del dólar estadounidense como moneda oficial por parte de Ecuador y de El Salvador. No obstante, ninguno de los países mencionados alcanzaría la trascendencia y magnitud del más grande caso de dolarización que jamás haya tenido lugar: la adopción del euro por parte de la Unión Europea.

A primera vista, existirían grandes diferencias entre los primeros casos mencionados —sobre todo los latinoamericanos y el de la Unión Europea—; sin embargo, un análisis más profundo de estas experiencias muestra que las semejanzas son quizás mayores que las diferencias. En principio, la adopción del euro responde a un proceso de larga data; de hecho, como señala Bell (2003), una unión monetaria y económica ya fue acordada en 1969 por los jefes de gobierno de los seis países fundadores de la Comunidad Económica Europea. Además, gracias a la creación de instituciones comunes, como el Banco Central Europeo, se esperaba que todos los países que adoptaron el euro tuvieran algún nivel de decisión en la política monetaria común.

De haberse concretado los objetivos originales de la integración europea, se habría marcado una notable diferencia con la situación de países como Ecuador o El Salvador, que no tienen injerencia alguna en las decisiones de política monetaria de la Reserva Federal de los Estados Unidos. No obstante, el paso del tiempo y las recientes crisis de algunos países de la periferia europea, como Grecia y Portugal por ejemplo, ha mostrado que estos países enfrentan amenazas similares a las de los países dolarizados de Latinoamérica y el Caribe: vulnerabilidad ante choques externos, falta de autonomía en la política monetaria, financiamiento condicionado, entre otros.

HISTORIA DE LA DISCUSIÓN

Para entender un proceso de dolarización, sus causas y efectos, y una potencial reversibilidad de este esquema monetario, es fundamental entender la relación entre producción, precios y dinero. Aún cuando se puede identificar una amplia variedad de escuelas del pensamiento que

se aproximan de distinta manera a la relación entre el dinero y el sector «real» de la economía, se pueden identificar seis autores/momentos que han sido determinantes en esta discusión. De los fundamentos de las teorías formuladas por estos pensadores se han derivado prácticamente todas las construcciones teóricas que buscan explicar esta interacción.

SAY Y LOS CLÁSICOS

La cita que se reproduce a continuación, tomada de *A treatise on political economy: or the production, distribution, and consumption of wealth* (Say, 1836), refleja de forma clara y concisa el pensamiento de los primeros clásicos discípulos de Jean Baptiste Say:

Un producto terminado ofrece, desde ese preciso instante, un mercado a otros productos por todo el monto de su valor. En efecto, cuando un productor termina un producto, su mayor deseo es venderlo, para que el valor de dicho producto no permanezca improductivo en sus manos. Pero no está menos apresurado por deshacerse del dinero que le provee su venta, para que el valor del dinero tampoco quede improductivo. Ahora bien, no podemos deshacernos del dinero más que motivados por el deseo de comprar un producto cualquiera. Vemos entonces que el simple hecho de la formación de un producto abre, desde ese preciso instante, un mercado a otros productos. (s. p.)

Dicho de otro modo, en el pensamiento clásico posterior a Say, el dinero M cumplía únicamente la función de medio de cambio, que permitía transformar un bien C en otro C' : $C-M-C'$ (1)

ESCUELA MONETARIA FRENTE A ESCUELA BANCARIA

La *British Banking School* y la *British Currency School* fueron dos escuelas, dentro del seno del pensamiento económico clásico, que sostuvieron intensos debates en torno a aspectos que, a la postre, resultarían fundamentales para entender el dinero —algunos de los cuales continúan siendo puntos álgidos de discusión hasta la actualidad—. A continuación se muestra una breve síntesis de los principales postulados que sostenían ambas escuelas (Humphrey, 1974).

Por un lado, la Escuela Monetaria: i) solo las monedas y los billetes son dinero, ii) el stock de dinero determina la demanda agregada, y iii) la demanda agregada determina los precios. Por otro lado, la Escuela Bancaria: i) el dinero es visto como un medio de intercambio que es creado espontáneamente —de forma endógena en el mercado— entre los comerciantes, ii) la demanda agregada determina el stock de dinero, iii) si se necesita influenciar los precios en la economía, hay que controlar el crédito.

MARX

La ruptura de varias décadas de hegemonía del pensamiento clásico respecto de la función del dinero llegaría de la mano de Marx, además de una primera formulación de la teoría de demanda efectiva (Marx, 1893). Marx expresó la característica esencial del proceso de producción capitalista y de circulación con la relación: $M-C-M'$ (2).

Con esta formulación, Marx sostenía que el dinero no era simplemente un medio de intercambio para transar entre mercancías, sino que en sí mismo era un objetivo de acumulación fruto del proceso de producción capitalista. La lectura de esta formulación consiste en que al inicio del proceso de producción el capitalista introduce una cantidad inicial de dinero

M , que hace posible dicho proceso. Con M se adquiere trabajo e insumos, los mismos que se convierten en un bien C , que a su vez es vendido en el mercado para obtener una cantidad M' que, desde luego, ha de esperarse mayor a M .

Claramente, la existencia de un M' que sea sistemáticamente mayor a M en cada repetición del circuito productivo demandaba una explicación mucho más profunda, acerca de la creación del dinero, que aquellas existentes hasta la época. Marx propuso, por tanto, tres posibles explicaciones: i) aumento en la velocidad de circulación del dinero, ii) disminución en la preferencia por la liquidez —transformación de dinero acumulado en dinero circulante, y ii) incremento en la oferta de dinero.

Las dos primeras explicaciones fueron descartadas por el propio Marx. En el primer caso, la velocidad de circulación del dinero no podía aumentar de forma indefinida para sostener el creciente ritmo de acumulación propio del sistema capitalista. Por otro lado, los dueños del capital podrían reducir su preferencia por la liquidez unas cuantas veces, de manera que su dinero acumulado se convierta en circulante —lo que era bastante factible en las economías del primer mundo gracias a los recursos que llegaban de las colonias—, pero éste tampoco podía ser un mecanismo sostenible de forma indefinida en el tiempo. Finalmente, Marx concluye que la única explicación viable es que la oferta de dinero se incremente —entre líneas se entiende que debe ser de forma endógena— en el tiempo al mismo ritmo al que crecía la producción. De hecho, esta última explicación da lugar a una primera teoría estructurada de la existencia de crisis por falta de demanda efectiva.

LA TEORÍA CUANTITATIVA

Desde la formulación original de la teoría cuantitativa del dinero, que se atribuye al filósofo del siglo XVI Jean Bodin (Humphrey, 1974), existieron importantes debates en torno a ésta, principalmente dentro del pensamiento económico clásico. Sobresalieron tres escuelas que debatían en torno a la teoría cuantitativa del dinero: la Bancaria y Monetaria previamente citadas, y la Escuela Bullionista. No obstante, la primera formulación formal de la teoría se remonta a Irving Fisher, de la escuela neoclásica. Fisher propuso una formulación matemática —llamada ecuación de cambio— que relacionaba cuatro magnitudes fundamentales de la economía (ver ecuación 3): oferta monetaria (M), velocidad de circulación del dinero (V), nivel general de precios (P) y volumen físico de transacciones de una economía (T): $MV = PT$ (3).

Alternativamente, la ecuación de cambio puede ser escrita según la formulación de Marshall y Pigou —ecuación de Cambridge— como: $M = kPY$ (4), donde k es el ratio de efectivo deseado en la economía y es el ingreso nacional en términos reales. En ambas ecuaciones, se suponen T y V , o Y y k constantes, según sea el caso, de manera que dados los precios y bajos supuestos tales como el hecho de que la economía estaba en pleno empleo, M quedaba determinada. Precisamente, esta ecuación fue utilizada por la corriente neoclásica para teorizar acerca de la determinación de los precios de una economía y su relación proporcional con la oferta monetaria total.

KEYNES

Posteriormente, Keynes en los años treinta argumentaría en contra de esta teorización previa y rompería con décadas de una hegemonía casi irrefutable de dicho pensamiento. Keynes

argumentaba, entre otras cosas, que solamente si la economía estaba produciendo a su capacidad total y con pleno empleo, entonces los cambios en la oferta monetaria alterarían únicamente al nivel de precios. Por otro lado, si la economía operaba con desempleo y por debajo de la capacidad total, entonces los cambios en la oferta monetaria afectarían al output y al nivel de empleo más que a los precios.

Keynes también argumentó que los precios eran determinados en buena parte por los costos asociados a los salarios, y que estos a su vez estaban determinados por aspectos institucionales, por lo que no se podían ajustar automáticamente. De este modo, Keynes reversó la lectura de la ecuación de cambio de Fisher. Además, un cambio en el volumen físico de las transacciones podría ser perfectamente absorbido por la velocidad de dichas transacciones, dejando así sin alteración la oferta monetaria. En resumen, Keynes argumentó fuertemente en contra de los rígidos vínculos entre dinero, velocidad de circulación, precios e ingreso nominal que proponía la teoría anterior.

FRIEDMAN

La tercera escuela de referencia dentro de la teoría cuantitativa del dinero llegaría años después de la mano de Friedman, quien reformuló dicha teoría y la convirtió en una forma de determinación de la demanda de dinero, en lugar de ser un mecanismo de determinación de los precios o del ingreso nominal. Al ser reinterpretada la teoría cuantitativa del dinero, ya no como una forma de determinación del ingreso nominal, Friedman pudo contrarrestar del algún modo la crítica de Keynes acerca del supuesto neoclásico del pleno empleo. Otra modificación implementada por Friedman, para «liberarse» de las críticas keynesianas consistió en la teorización acerca de la velocidad de circulación del dinero; el autor propuso que dicha velocidad estaba determinada por una relación estable con un pequeño número de variables independientes que no estaban explicitadas en la ecuación de cambio.

Como se mencionó antes, los tres autores revisados constituyen los pilares de un sinnúmero de debates que vendrían en décadas posteriores, entre los que se destacan extensas discusiones acerca de la neutralidad o no del dinero. Precisamente, esta discusión sería uno de los puntos fundamentales de divergencia entre distintas escuelas del pensamiento, tanto ortodoxas —síntesis neoclásica, ciclos económicos reales, nueva síntesis neoclásica— como heterodoxas —circuitistas, neocartelistas, estructuralistas—. Aunque se podría profundizar en cada una de estas escuelas sobre sus postulados, su forma de entender el dinero, la interacción entre los sectores monetario-financiero y real, entre otros aspectos, para efectos de esta investigación resulta más provechoso ahondar sobre un aspecto específico derivado de estas discusiones: teorías del tipo de cambio y, de forma más específica, adopción de un tipo de cambio fijo.

TIPO DE CAMBIO FIJO FRENTE A FLEXIBLE

Cualquier discusión acerca de la dolarización, en cualquiera de sus formas —privada, oficial con sustitución monetaria u oficial con caja de conversión—, necesariamente debe remitirse a un extenso debate acerca del tipo de cambio por el que debería optar una economía: fijo o flexible. En esta discusión necesariamente hay que remitirse a los trabajos de Mundell y Fleming en los años sesenta y Dornbusch en los años setenta.

Mundell (1961) sostiene que un tipo de cambio flexible «protege» más a la producción interna ante shocks de demanda externa, mientras un tipo de cambio fijo lo hace ante shocks de demanda interna. Aunque no lo dice explícitamente Mundell, en este último caso si bien la producción interna puede estar más protegida ante shocks de demanda interna, también es considerablemente más vulnerable ante shocks externos. Una de las principales implicaciones del modelo de Mundell-Fleming-Dornbusch (MFD) es que, en presencia de tipos de cambio flexibles, cambios permanentes no anticipados en la demanda de dinero pueden impactar el sector real de la economía debido a la rigidez de los precios (Levy y Sturzenegger, 2003). Así, un incremento en la demanda de dinero —que no sea correspondido automáticamente por un incremento en la oferta— generaría una contracción temporal —mientras los precios se ajustan a la nueva demanda de saldos reales— con tasas de interés más altas y mayor desempleo.

Por otro lado, el modelo MFD plantea que un tipo de cambio fijo previene a la economía de efectos reales. Sin embargo, en este caso, un incremento de la oferta monetaria, se vería reflejado directamente en una variación de las reservas internacionales, dejando así sin efecto dicho shock. Consecuentemente, bajo este régimen de tipo de cambio, la política monetaria contracíclica estaría fuertemente limitada. En caso de existir shocks reales, bajo un régimen de tipo de cambio fijo requeriría un ajuste en los precios nominales locales. Si se considera la rigidez de los precios domésticos, existiría entonces un período de contracción de la demanda interna y un incremento en los niveles de desempleo, mientras dichos precios se ajustan.

Una suerte de síntesis de los trabajos de Mundell se encuentra en el famoso trilema de la economía internacional —también conocido como la *trinidad imposible*—. Según esta propuesta, cualquier economía debe escoger entre contar con dos, y solamente dos, de las siguientes características: i) tipo de cambio fijo, ii) cuenta de capital libre, y iii) política monetaria autónoma.

Estas discusiones acerca del tipo de cambio no solamente marcaron un camino en la política monetaria de varias regiones, sino que dieron lugar incluso a una posterior polarización de las posturas. Por un lado, varios países, impulsados también por tendencia a liberalizar el movimiento de capitales, se alinearon hacia un tipo de cambio completamente flexible: flotante. Otros países, en cambio, optaron por un tipo de cambio fijo anclado a monedas fuertes, o por uniones monetarias. Profundizando una vez más en los objetivos específicos de esta investigación, en la siguiente sección se revisarán tres posibles explicaciones mainstream a la dolarización, que se han desarrollado con base en los pilares teóricos previamente explicados: áreas monetarias óptimas, crisis monetarias por inestabilidad cambiaria y acentuada dolarización de facto.

POSIBLES EXPLICACIONES ORTODOXAS A UN PROCESO DE DOLARIZACIÓN

ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMAS

La teoría de las áreas monetarias óptimas de Mundell (1961) es, quizás, la explicación canónica que desde la ortodoxia se pretende dar a un proceso de dolarización, nuevamente entendida

en un sentido amplio como se dijo antes. Esta teoría sostiene que el tipo de cambio nominal puede ser utilizado como un instrumento para «proteger» a una economía frente a shocks reales; para lo cual la solución sería la integración monetaria. Los beneficios de contar con una unión monetaria consistirían en la disminución de costos transaccionales entre los países miembros de dicha unión; además, la magnitud de la disminución de costos estaría en relación directa con el nivel de comercio intraunión, es decir, a mayor comercio entre los países miembros mayor será el beneficio debido a la disminución de costos transaccionales. Desde luego, existe un costo a asumir como contraparte de este beneficio en los países miembros. Ante shocks reales, los países miembros ya no contarían con el tipo de cambio como medida de estabilización. No obstante, los defensores de esta visión argumentarían en favor de esta teoría aduciendo que estas desventajas se podrían reducir sistemáticamente: i) en la medida en que exista mayor movilidad de los factores entre los países de la unión (Mundell, 1961), y ii) mientras más «simétricos» sean los choques entre los países de la unión (Kenen, 1969).

Han existido varios intentos de aplicar esta teoría a los procesos de dolarización, oficial o no, que han experimentado los países de América Latina (Jameson, 2004). Sin embargo, en ninguno de ellos se ha podido justificar el cumplimiento de los requerimientos de base para que exista un área monetaria óptima, que en este caso debería incluir a Estados Unidos. Aunque existía un considerable nivel de comercio entre los países latinoamericanos y Estados Unidos, claramente no existía —ni existe— una libre movilidad de los factores entre esta región y Estados Unidos, al menos no en sentido bidireccional. Por otro lado, muy difícilmente, salvo en el caso de El Salvador, existía una estrecha relación entre los ciclos económicos de los países en proceso de dolarización y los de Estados Unidos. En conclusión, estos procesos de dolarización, y particularmente el ecuatoriano, muy difícilmente pueden ser explicados por la teoría de las áreas monetarias óptimas.

CRISIS MONETARIAS POR INESTABILIDAD CAMBIARIA

Las teorías de crisis monetarias sostienen que las economías pequeñas muy difícilmente pueden tener control sobre el tipo de cambio —estabilidad cambiaria— en períodos en los que se acentúa la libre movilidad de capitales. Dicho de otro modo, los altos niveles de volatilidad del tipo de cambio en un régimen de tipo de cambio flexible conducirían a que los países adopten una de dos posturas —la polarización a la que se hizo referencia anteriormente—: adoptar un tipo de cambio fijo o absolutamente flexible (flotante).

Una vez más, esta teoría no podría ser exitosamente contrastada empíricamente. A finales de los años noventa, el tipo de cambio era mucho más volátil en países que tenían menores niveles de dolarización no oficial que en aquellos que sí los tenían. Países como Brasil, Venezuela y Surinam tenían tipos de cambio sumamente volátiles (Frieden, 2003) y, sin embargo, no adoptaron un tipo de cambio fijo o avanzaron hacia una dolarización oficial. En contraparte, países como Perú o Bolivia, continuaron con una profundización de sus esquemas de dolarización de facto aun cuando su tipo de cambio era considerablemente menos volátil que el de los países mencionados. El caso ecuatoriano estaría aparentemente próximo a poder ser explicado por esta teoría, pues a finales de los años noventa efectivamente los elevados niveles de depreciación de la moneda local, junto con una galopante inflación, condujeron a la adopción del dólar

estadounidense como moneda oficial. No obstante, como se verá más adelante, un análisis institucionalista histórico sería quizás más adecuado aún para explicar este proceso en Ecuador.

ACENTUADA DOLARIZACIÓN DE FACTO

Una tercera teorización ortodoxa que pretende explicar la dolarización está dada por los altos niveles de tenencia y circulación de divisa extranjera en una economía dolarización privada o no oficial. Según esta teoría, la dolarización oficial es el último estadio de una transición que empieza con un tipo de cambio flexible y pasa por una etapa de caja de conversión con tipo de cambio fijo, para finalmente desembocar en la sustitución total de la moneda local. Este tipo de dolarización de facto —también conocida como sustitución de moneda— tiene lugar cuando los hogares y firmas deciden optar por la tenencia de moneda extranjera para evitar la disminución del valor de sus tenencias en moneda local, principalmente debido a altos niveles de inflación o a bajos retornos reales a sus tenencias por parte de los bancos locales. Según se señala en Caprio, Honohan y Vittas (2002), esta teoría sostiene que los depósitos en moneda extranjera aumentan cuando la inflación es alta y el tipo de cambio se deprecia.

Estas teorías fueron ampliamente contrastadas empíricamente en Latinoamérica y el Caribe sin que necesariamente haya existido evidencia fuerte a su favor. Tal es el caso, por ejemplo, de países como Argentina, Perú, Bolivia o Uruguay, que llegaron a tener más del 50% de sus depósitos en moneda extranjera —mayoritariamente dólares— a finales de los años noventa y, sin embargo, solo uno de ellos terminó adoptando un tipo de cambio fijo; medida que años más tarde sería revertida por los desastrosos efectos que tuvo en la economía de Argentina. Ecuador, aunque tenía también un porcentaje considerable de depósitos en moneda extranjera, estaba por debajo de los niveles de los países mencionados anteriormente, por lo que tampoco parece plausible esta explicación para su caso.

POSIBLES EXPLICACIONES *OUT OF THE STREAM*

Ante la falta de una explicación cabal de los procesos de dolarización en América Latina y, puntualmente, en Ecuador, en esta sección se revisan otras probables explicaciones que surgen de corrientes alternativas del pensamiento económico. En primer lugar, se presenta un análisis de economía política que cuenta con una validación empírica mediante técnicas econométricas. En segundo punto, se presenta un análisis poskeynesiano de corte institucionalista que, utilizando varias categorías de análisis, intenta explicar el proceso de dolarización en el caso ecuatoriano.

ANÁLISIS DE ECONOMÍA POLÍTICA

Frieden (2003) propone una potencial explicación a los procesos de dolarización en América Latina y el Caribe a partir de dos aristas: la distribución del poder y la situación política de los países. En cuanto al primer punto, el autor plantea que una dolarización será más viable, como es lógico, en la medida en que los grupos de poder resulten beneficiados por tal medida. En vista de que la dolarización aumentaría eventualmente el nivel de comercio internacional e inversiones en un país, las firmas que prevean ser beneficiadas de esta mayor integración apoyarán

el nuevo régimen monetario. Rose (2000) estimó que las relaciones comerciales casi se triplicarían entre dos países que compartan una moneda común. Dicho de otro modo, las firmas con mayor propensión a incursionar o expandirse hacia los mercados internacionales estarán a favor de una eventual dolarización, mientras que las firmas que tendrían que competir localmente con importaciones probablemente no lo estarán; la adopción o no de una moneda extranjera dependerá entonces en buena medida de la distribución del poder entre unos y otros.

Por otro lado, los incentivos a los cuales estén sujetos los actores políticos de un país serán necesariamente determinantes de la decisión de adoptar o no una eventual dolarización. Así, por ejemplo, buena parte de la motivación para dolarizar un país se encontrará en la fortaleza o debilidad electoral del gobierno, así como en su habilidad para implementar una política de fijación de tipo de cambio o sustitución integral por una moneda extranjera; un gobierno con fuerte apoyo probablemente estará en mayor capacidad de implementar las medidas necesarias para sostener el nuevo régimen monetario. Desde luego, otros aspectos como la corrupción y la inestabilidad política juegan un papel preponderante en cuanto a la decisión de dolarizar o no una economía.

Aun cuando varias dimensiones de un análisis de economía política no son del todo susceptibles de ser incorporadas a una validación econométrica, Frieden (2003) ensaya un estudio empírico en el que busca validar algunas de sus hipótesis. El autor ajusta una regresión logística con datos de países latinoamericanos entre 1960 y 1994 para modelar la probabilidad de adoptar un tipo de cambio fijo, utilizando como variables explicativas: inflación, hiperinflación, nivel de apertura comercial, tamaño del sector manufacturero, inestabilidad política, fuerza del gobierno y fragmentación de la oposición. Los tres principales resultados de su estudio son: i) el haber experimentado hiperinflación en los últimos años aumenta en 21% la probabilidad de dolarizar una economía, ii) un incremento de una desviación estándar en el nivel de apertura comercial aumenta la probabilidad en 25%, y iii) el haber experimentado situaciones de alta inestabilidad política —al menos tres cambios de gobierno en los últimos cinco años o al menos dos en los últimos tres años— incrementa la probabilidad en 19%.

Con base en la estimación econométrica anterior, el autor estima las probabilidades de adoptar la dolarización para 26 países de América Latina y el Caribe. Si se ordenan en orden descendente dichas probabilidades, Argentina está en el penúltimo puesto, es decir, era el segundo país con menor probabilidad de dolarizarse, El Salvador está en el puesto 20 y Ecuador en el puesto 18. Es decir, hay aproximadamente 20 países que están por encima de estos tres países, que serían los que a la postre terminarían adoptando la medida de dolarizar sus economías. Desde luego, estos resultados no invalidan necesariamente los argumentos que se han planteado en términos de economía política para una potencial dolarización, pues pueden haber existido varios factores que alteraron las conclusiones del estudio, desde la selección y definición de variables hasta el hecho que ya se mencionó anteriormente: no siempre un análisis de esta clase es susceptible de validación empírica utilizando técnicas econométricas.

ANÁLISIS POSKEYNESIANO INSTITUCIONALISTA

En su trabajo *Dollarization in Ecuador: A post-Keynesian institutionalist analysis*, Jameson (2004) ensaya una explicación poskeynesiana institucionalista a la dolarización ecuatoriana. El autor propone una estructura teórica que contrasta como pueden confluír seis dimensiones

de análisis —historia, instituciones, incertidumbre, causación acumulativa, poder y conflicto, y batalla de ideas— y desembocar en una decisión de política trascendental como la de escoger el régimen «adecuado» de tipo de cambio en una economía.

Uno: en cuanto a la dimensión teórica, se plantea una distinción entre el así denominado «tiempo lógico» versus el «tiempo histórico». El primero, propio de los análisis ortodoxos, asume que cualquier punto del pasado podría repetirse en el futuro y está estrechamente relacionado con el supuesto de ergodicidad. El segundo enfoque plantea que una economía está inmersa en, y es el resultado de, procesos y circunstancias históricas específicas que deben ser incluidas en cualquier análisis que se plantee al respecto de ésta.

Dos: en el apartado de las instituciones, claramente la propuesta es considerar los distintos arreglos institucionales a los que se enfrentan los agentes de una economía y cómo éstos pueden incidir en la decisión de adoptar una potencial dolarización. En este análisis se pueden incluir no solo instituciones domésticas, sino internacionales como las reglas y normas impuestos por la llamada «diplomacia del dólar del hemisferio occidental». Desde luego, considerar una dimensión institucional amplía el campo de análisis de una potencial dolarización al considerar situaciones de no equilibrio, comportamientos que no obedecen a una lógica optimizadora, cambios estructurales, entre otras.

Tres: Jameson propone analizar la inestabilidad del tipo del cambio a partir de la incertidumbre en torno a la que se forman las expectativas en los mercados financieros internacionales. Estos mercados, al no ser regulados o necesariamente equilibrados, pueden generar shocks monetario-financieros que afecten al sector real de una economía.

Cuatro: la dimensión de causación acumulativa plantea analizar un proceso de dolarización con un enfoque dinámico sistémico en el que se pueda caracterizar y analizar una economía que no necesariamente está en equilibrio. Este enfoque parte del supuesto de que los sistemas económicos son inherentemente inestables y que cualquier cambio en la estructura de una economía puede causar —o ser causado por— cambios políticos o institucionales.

Cinco: las dimensiones de poder y conflicto, y batalla de ideas, corresponden a las dos aristas a partir de las que se desarrolló la argumentación del análisis de economía política de la sección anterior, por lo que no serán replicadas en este apartado.

Seis: como se mencionó antes en el referido trabajo, Jameson (2004) aborda directamente el caso de la dolarización de la economía ecuatoriana en base a las seis dimensiones descritas arriba. Desde luego, pretender que este tipo de análisis pueda ser generalizado resultaría en sí mismo en una contradicción interna debido a los postulados sobre los que se asienta. De este modo, difícilmente se puede hablar de una validación empírica de esta propuesta de explicación al proceso de dolarización de Ecuador u otro país. Sin embargo, con seguridad es un trabajo que debe ser referenciado siempre que se pretenda entender una medida como la dolarización en un contexto más amplio que el de la ortodoxia.

OTROS ASPECTOS RELEVANTES PARA LA DISCUSIÓN

Más allá de las interminables discusiones teóricas que existen alrededor del funcionamiento de una economía monetaria —y específicamente una dolarizada—, existen varios trabajos en

la literatura especializada que intentan explicar aspectos puntuales que resultan sumamente relevantes para entender el funcionamiento de una economía dolarizada. Desde luego, en la medida en que se entiendan los mecanismos bajo los cuales opera una economía dolarizada, se podrá plantear una discusión objetiva en cuanto a la sostenibilidad del esquema monetario. Algunos esfuerzos para entender la dolarización se han traducido en el planteamiento de modelos teóricos y otros tantos en aplicaciones empíricas para los casos más conocidos de los últimos tiempos. En esta sección se revisarán algunos de los principales aportes que se han planteado en este sentido.

REVERSIBILIDAD DE LA DOLARIZACIÓN

Cuando se habla de la potencial reversibilidad de una medida como la dolarización, es necesario distinguir entre las dos formas que han sido identificadas a lo largo del documento: privada —no oficial, de facto— y oficial. En relación a la primera, Dean (2000) sostiene que, si bien este tipo de dolarización puede estar motivada en primera instancia por la sustitución de activos en moneda extranjera para preservar su valor, la persistencia de la dolarización puede ser explicada por una sustitución de la moneda de tal magnitud que su uso ya se haya generalizado como medio de cambio. Esta hipótesis puede ser perfectamente corroborada en los países de América Latina que han experimentado un proceso acelerado de dolarización no oficial durante períodos de inestabilidad cambiaria, en los que los actores privados optaron por moneda extranjera para proteger el valor de sus activos. Sin embargo, cuando el tipo de cambio se volvió a estabilizar y la inflación se controló, la evidencia empírica muestra que los niveles de dolarización continuaron creciendo sostenidamente.

Además, Dean basa su hipotetización acerca de la irreversibilidad de la dolarización de facto en el modelo de externalidades en red de Dowd y Greenaway (1993). En este modelo los autores proponen que el hecho de que la expansión monetaria de una economía tenga mayor o menor propensión a la sustitución por moneda extranjera depende en dos tipos de sensibilidad: del tipo de cambio a la oferta monetaria y del tipo de cambio al número de personas que utilizan la moneda extranjera. Además, un tercer factor que incidiría en esta propensión sería la medida en que la base monetaria no esté cubierta por reservas en moneda extranjera. Dean afirma que, en América Latina, las dos medidas de sensibilidad son altas y la tasa de cobertura del tercer factor es baja, por lo que estas externalidades en red producirían una irreversibilidad de la dolarización.

En cuanto a la potencial reversibilidad de una dolarización oficial, claramente es un área mucho más compleja de teorizar, en la que obligatoriamente se deberán plantear elementos de análisis propios de la economía política. Desde luego, existen unos cuantos estudios empíricos que han analizado situaciones específicas, como el caso de Argentina a inicios de los 2000, por ejemplo, pero cuyos resultados difícilmente podrían ser extrapolados a otros casos, como el de Ecuador. No obstante, varios pensadores ecuatorianos —véase, por ejemplo, los citados trabajos de Falconí y Acosta del año 2004— han planteado ya una serie de análisis relevantes y elementos para el debate, que son específicos para la realidad del país en un contexto de dolarización y potencial desdolarización. Además, es importante referirse al trabajo de Jameson (2003), quien considera que es viable reversar la adopción del dólar estadounidense en el caso

ecuatoriano, ya que los mismos factores —sociales, institucionales, políticos— que originaron en principio el cambio de régimen monetario podrían ser los que desencadenen una potencial desdolarización. El análisis entonces, según Jameson, debería centrarse en cuáles serían los costos que se deberían asumir ante una medida de tal magnitud.

EL PRESTAMISTA DE ÚLTIMA INSTANCIA

Existe un relativo consenso en cuanto a señalar como una de las principales desventajas de la dolarización la pérdida del rol del banco central (BC) como prestamista de última instancia, al menos en el sentido tradicional. Broda y Yeyati (2003) analizan las limitaciones que enfrenta el BC en relación a su capacidad de asegurar la liquidez, tanto en países dolarizados oficialmente como en aquellos que tienen una dolarización privada. Para mitigar estos efectos, incluso en países con moneda propia, ha tomado un considerable impulso la creación de seguros de depósitos y fondos de liquidez. Sin embargo, en el citado trabajo los autores muestran como ninguno de estos mecanismos, además de otros que se proponen en la literatura relacionada, proveen una solución completa al problema que enfrenta el BC en dolarización.

En estricto sentido, la capacidad de respuesta del BC, como prestamista de última instancia bajo dolarización oficial, ante necesidades contingentes de liquidez está condicionada por el tamaño de las reservas que posee, desde luego, en dólares. No obstante, en aquellos países en los que el BC no está limitado legalmente a ser un comprador de deuda del gobierno, el BC tiene la capacidad de crear dinero *ex nihilo* y, consecuentemente, inyectar liquidez a la economía sin necesidad de que altere el nivel de sus reservas, al menos no en principio. Por supuesto, esta inyección de liquidez a la economía no afectará las reservas en la medida en que el dinero creado mediante compra de papeles al gobierno no sea requerido para transferencias al exterior. De ser este último el caso, las reservas se verían afectadas, con algún rezago temporal, en la proporción en que los agentes de la economía destinen el dinero creado a realizar pagos fuera del país por importaciones o pagos de deuda.

El mismo mecanismo descrito anteriormente puede ser aplicado con las entidades financieras del país sin necesidad de la referida triangulación a través del gobierno, es decir, si los arreglos institucionales lo permiten, el BC puede ser un prestamista contingente de los bancos privados creando registros electrónicos en las cuentas que estos últimos tienen en el BC. Una vez más, estas operaciones no afectarían las reservas en la medida en que estos recursos inyectados a la economía se utilicen en transacciones internas que no impliquen cambios en la preferencia por la liquidez de los agentes.

Por otro lado, en países con dolarización no oficial, la tenencia de una gran proporción de activos en dólares por parte de los bancos también reduce la capacidad del BC de fungir como prestamista de última instancia. Aunque existen alternativas para proveer liquidez y éste no sea un problema específico de los países dolarizados —oficialmente o no—, no es menos cierto que en estos últimos se requieren niveles de reservas líquidas internacionales considerablemente mayores para enfrentar crisis de liquidez de la economía (Yeyati y Sturzenegger, 2003).

Broda y Yeyati (2003) señalan la existencia de al menos dos mecanismos bajo los cuales se podría dotar de un prestamista de última instancia a un país dolarizado. Aunque quizás no sea viable en la práctica y, de serlo, podría resultar altamente costoso, sin duda la existencia de un

acuerdo con la comunidad financiera internacional para dotar de una línea de crédito contingente al BC de un país dolarizado es una alternativa para fungir como prestamista de última instancia. Otra alternativa, en este mismo sentido, sería la de brindar la posibilidad —¿obligatoriedad?— a los bancos privados para que puedan contratar una suerte de seguros de liquidez con bancos del exterior, liberando así la presión de esta responsabilidad al BC.

La segunda alternativa que señalan los autores es la creación de un fondo de liquidez interno que sea controlado por el mismo BC. Esta última alternativa, que ha sido implementada en países como Ecuador, por ejemplo, permite asegurar la liquidez de los bancos hasta un cierto monto, que a lo sumo sería el monto acumulado en el fondo. La implementación de un fondo de este tipo puede ser financiada por el pago de contribuciones de los bancos, por aportes desde el gobierno cuando la legislación lo permita, o con algún esquema mixto. No obstante, esta alternativa es prácticamente equivalente a tener reservas internacionales, con los consecuentes costos que esto implica.

En cualquiera de las dos alternativas anteriores, al igual que en cualquier contrato de aseguramiento, se enfrentan dos importantes problemas de riesgo moral. El primero consiste en la motivación que los bancos tendrían al estar asegurados, ante una creciente probabilidad de crisis, cubran su exposición en el mercado y contribuyan así a la crisis. En cuanto al riesgo moral del gobierno, el hecho de privatizar el rol de prestamista de última instancia podría restarle considerablemente los incentivos a monitorear y reducir el riesgo derivado de sus acciones.

CRECIMIENTO, EMPLEO E INFLACIÓN

Aunque no existe un consenso absoluto sobre las consecuencias que conlleva un proceso de dolarización en términos de crecimiento, empleo o inflación —para citar algunas de las dimensiones más relevantes—, existen importantes trabajos empíricos que dan cuenta de los impactos que una medida como la dolarización ha tenido en los países que la han adoptado. Así, por ejemplo, Soto (2009) estima un modelo econométrico con un mecanismo de corrección de errores para estimar el efecto del crecimiento del PIB, el salario real, el costo del capital y el tipo de cambio real, sobre el empleo en Ecuador posterior a la dolarización. El autor encuentra dos efectos opuestos: por un lado, existe un efecto de escala positivo derivado de un crecimiento económico sostenido en el período posterior a la adopción de la dolarización; por otro lado, se encuentra un efecto sustitución negativo: los salarios reales mínimos han aumentado mientras los precios reales de los bienes intermedios importados y el costo del capital ha disminuido, lo que implica que el trabajo se está volviendo un factor de producción más caro. Soto (2009) concluye que el nivel de empleo estará determinado por el crecimiento económico y la política del gobierno en materia de salarios mínimos.

Hallren (2014) propone una evaluación de impacto mediante un método de control sintético —modificación del método de diferencias en diferencias en el que el efecto de las características no observadas puede cambiar en el tiempo— para estimar el efecto que ha tenido la dolarización en el ingreso y la inflación. En cuanto a la segunda, al igual que ha ocurrido en otros países que han adoptado la dolarización o una medida similar de tipo de cambio fijo, en Ecuador la dolarización fue efectiva en controlar la inflación, tanto en magnitud como en volatilidad —el efecto promedio en comparación al Ecuador contrafactual «sintético» fue de

Tabla 1. Matriz de balance modelo

	HOGARES	FIRMAS	GOBIERNO	BANCO CENTRAL	BANCOS COMERCIALES	RESTO MUNDO	Σ
Inventarios		$+I_n$					$+I_n$
Efectivo	$+H_h$			$-H_{bc}$	$+H_b$	$-H_{rm}$	
Avances de efectivo desde BC				$+A$	$-A$		
Depósitos a la vista	$+M_1$				$-M_1$		
Depósitos a plazo	$+M_2$				$-M_2$		
Deuda de corto plazo	$+DC_h$		$-DC$	$+DC_{bc}$	$+DC_b$	$+DC_{rm}$	
Deuda de largo plazo	$+DL_h$		$-DL$	$+DL_{bc}$		$+DL_{rm}$	
Créditos		$-L$			$+L$		
Reservas internacionales				$+R$		$-R$	
Depósitos en el BC			$+DBC_g$	$-DBC$	$+DBC_b$		
Balance	$-V$		$+DN$				$-I_n$
Σ	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: autor.

-1,04 puntos en escala logarítmica para el período 2006-2010—. En contraposición a otros estudios similares, Hallren (2014) encuentra que la dolarización en el caso ecuatoriano no ha tenido efecto en el ingreso real per cápita. Finalmente, el autor concluye que se requieren ajustes estructurales que flexibilicen el mercado laboral e impongan disciplina fiscal para que la dolarización sea sostenible en el largo plazo.

En relación al crecimiento del PIB, Edwards y Magendzo (2003) un modelo de efectos de tratamiento para contrastar el desempeño de países dolarizados con el de aquellos que tienen moneda propia. Los autores encuentran que el crecimiento económico es ligeramente menor, aunque no estadísticamente significativo, en los países dolarizados que en los países con moneda propia. Además, en los países que han adoptado esta medida, el estudio encuentra que la volatilidad de la tasa de crecimiento del PIB es considerablemente mayor que en los países con moneda propia.

PREFERENCIA EXTERNA DE LIQUIDEZ DOMÉSTICA

Más allá de la obvia diferencia que existe entre un régimen dolarizado y uno con tipo de cambio fijo en cuanto a la disponibilidad de moneda propia, existen otros dos aspectos diferenciadores que resultan medulares para esta discusión. El primero de ellos ya se mencionó en la sección anterior: la existencia de un prestamista de última instancia. En una economía que ha optado por el tipo de cambio fijo, si bien la capacidad de emisión está limitada por las reservas internacionales, las transacciones domésticas no están sujetas a esta restricción, de manera que el BC puede responder ante un incremento en la demanda de dinero por parte de los hogares, firmas o bancos. En una economía con tipo de cambio fijo el BC incluso puede mitigar las restricciones fiscales propias de un régimen con tipo de cambio fijo, pudiendo actuar también como prestamista de última instancia del gobierno. Por otro lado, en una economía dolarizada el déficit fiscal ya no está financiado de forma automática, pues la capacidad del BC de operar como prestamista del gobierno está limitada por su hoja de balance.

La segunda diferencia de fondo, que ha sido tratada de forma muy escueta en la literatura relacionada, se refiere a la preferencia externa de liquidez doméstica. En un esquema de tipo de cambio fijo, al existir físicamente una moneda local, su utilización —y demanda— está limitada al ámbito doméstico. En este caso, la moneda local no es necesariamente apetecible para el sector externo, por lo que solamente los cambios en la preferencia doméstica de liquidez podrían afectar a la liquidez global de la economía. En contraparte, cuando un país sustituye la moneda nacional por una moneda extranjera —que, desde luego, deberá ser una moneda fuerte para que la medida tenga sentido— existe un sector externo que tiene «interés» en la moneda que ha adoptado el país en cuestión. Más aún, si la moneda que se adopta es el dólar, que es una moneda apetecida en prácticamente cualquier lugar del mundo, la demanda externa de dólares —preferencia externa de liquidez doméstica— puede afectar la liquidez global de la economía, sobre todo por parte de países cuyas monedas estén en períodos de depreciación respecto del dólar.

ENDOGENEIDAD LIMITADA

Como ya se mencionó en la cuarta sección, uno de los aspectos que más debate ha generado entre las distintas escuelas del pensamiento es la neutralidad o no neutralidad del dinero. Estas discusiones, desde luego, han derivado en las distintas posturas existentes respecto de la endogeneidad o exogeneidad del dinero. Este debate se ha centrado en un tipo específico de endogeneidad: aquel que hace referencia a la creación de dinero —oferta monetaria—. Sin embargo, como afirma Palley (2002), existen al menos otras diez clases de endogeneidad que se pueden identificar en la literatura de las distintas escuelas del pensamiento: evolutiva —mengeriana—, cuantitativa neoclásica, fusión entre evolutiva y cuantitativa neoclásica, del comportamiento del BC, fiscal, de selección de portafolio y multiplicador monetario, poskeynesiana —de crédito—, del intermediario financiero desde el lado de la oferta, de la distribución sectorial del dinero, de economía abierta.

En una economía con moneda propia, sea cual fuere el nivel de flexibilidad o rigidez de su tipo de cambio, se pueden identificar de forma relativamente objetiva varios —o quizás todas— tipos de endogeneidad de los anteriormente mencionados. No obstante, en una economía dolarizada esta identificación no resulta trivial. El comportamiento del BC y del sector fiscal, por ejemplo, puede tener una dinámica endógena en la medida en que las condiciones domésticas, como la preferencia por la liquidez o las necesidades de financiamiento, no cambien. Sin embargo, esta dinámica endógena tiene un techo, que está determinado por la cantidad de reservas internacionales que tenga el país. En esta misma discusión se puede agregar la endogeneidad propia de una economía abierta o la endogeneidad poskeynesiana. Esta última, que quizás es la que más se ha posicionado partiendo de la escuela circuitista, es cada vez menos resistida cuando se analizan economías con moneda propia. En una economía dolarizada la dinámica endógena del crédito no resulta del todo evidente como en una economía con moneda propia, pues la capacidad de crear dinero *ex nihilo* por parte de los bancos —vía crédito— está limitada por los requerimientos de reservas mínimas del BC, las cuales a su vez terminan dependiendo una vez más en las reservas internacionales.

Tabla 2. Matriz de transacciones de modelo

	HOGARES	FIRMAS	GOBIERNO	BANCO CENTRAL	BANCOS COMERCIALES	RESTO MUNDO	Σ
Consumo	-C	+C					0
Gasto del gobierno		+G	-G				0
Impuestos		-T	+T				0
Salarios	+W	-W					0
Beneficios de las firmas	+B _f	-BT _f					0
Beneficios de los bancos	+B _b				-BT _b		0
Beneficios del Banco Central			+B _{bc}	-B _{bc}			0
Exportaciones		+X				-X	0
Importaciones		-M				+M	0
Intereses:							
Avances de efectivo				+r _A A ₋₁	-r _A A ₋₁		0
Créditos		-r _L L ₋₁			+r _L L ₋₁		0
Depósitos a plazo	+r _{M₂} M _{2,-1}				-r _{M₂} M _{2,-1}		0
Deuda de corto plazo	+r _{DC} DC _{h,-1}		-r _{DC} DC _{h,-1}	+r _{DC} DC _{bc,-1}	+r _{DC} DC _{b,-1}	+r _{DC} DC _{rm,-1}	0
Deuda de largo plazo	+r _{DL} DL _{h,-1}		-r _{DL} DL _{h,-1}	+r _{DL} DL _{bc,-1}		+r _{DL} DL _{rm,-1}	0
Reserva				+r _R R ₋₁		-r _R R ₋₁	0
Avances de efectivo				+ΔA	-ΔA		0
Créditos		+ΔL			-ΔL		0
Efectivo	+ΔH _h			-ΔH _{bc}	+ΔH _b	-ΔH _{rm}	0
Depósitos a la vista	+ΔM ₁				-ΔM ₁		0
Depósitos a plazo	+ΔM ₂				-ΔM ₂		0
Deuda de corto plazo	+ΔDC _h		-ΔDC	+ΔDC _{bc}	+ΔDC _b	+ΔDC _{rm}	0
Deuda de largo plazo	+ΔDL _h		-ΔDL	+ΔDL _{bc}		+ΔDL _{rm}	0
Reserva				-ΔR		+ΔR	0
Depósitos en el Banco Central			+ΔDBC _g	-ΔDBC	+ΔDBC _b		0
Riqueza/Deuda total	+ΔV	-ΔI _n	-ΔDN			-ΔR	0
Σ	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: autor.

EL SISTEMA FINANCIERO

El comportamiento del sistema financiero bajo un régimen dolarizado es otro de los aspectos sumamente relevantes para entender este esquema monetario y un eventual abandono del mismo. Gale y Vives (2001) analizan los costos y beneficios de la dolarización, en tanto que herramienta para proveer «disciplina de mercado» para la banca. Los autores plantean una modificación de los modelos de Diamond y Dybvig, originalmente planteados en los ochenta para corridas bancarias. En estos modelos se supone la existencia de un continuo de agentes optimizadores de su utilidad, una proporción de los cuales es impaciente en cuanto

a sus preferencias de liquidez. Uno de los principales aportes de los autores es la incorporación al modelo del riesgo moral al estilo Krugman. Entre los principales hallazgos del estudio se encuentra una categorización de países en los cuales la dolarización sería beneficiosa en términos de mayor estabilidad del sistema bancario, entre los cuales se encuentra precisamente Ecuador. Además, dadas las condiciones del país antes de sustituir la moneda local, Ecuador estaría entre los países cuya adopción de la dolarización implicaría los menores costos, de entre los analizados.

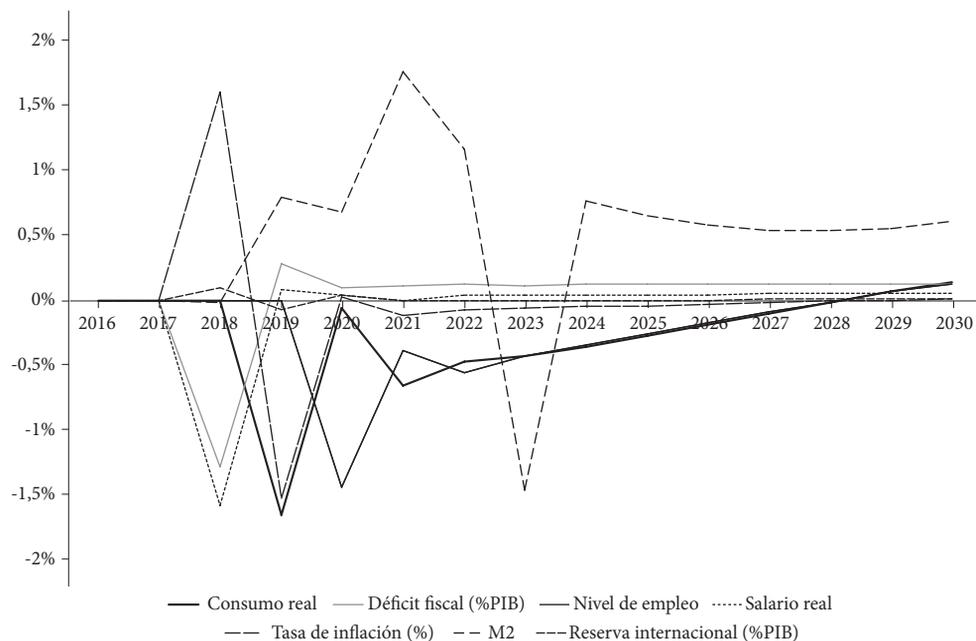
Quispe-Agnoli y Whisler (2006), por otro lado, plantean una reseña empírica de algunos indicadores de desempeño de la banca, antes y después de la dolarización en Ecuador y El Salvador. Los autores utilizan datos de panel para los bancos de ambos países, entre 1995 y 2004, para evaluar si la dolarización tuvo un efecto en el desempeño de la banca. El estudio concluye que, aunque los dos países adoptaron la dolarización por distintas razones, ambos han experimentado considerables mejoras en cuanto a regulación de la banca y la estabilidad del sistema financiero. Según los autores, la dolarización en los dos países jugó un papel determinante en cuanto a mejorar la liquidez del sistema financiero y la calidad de los activos.

Arellano y Heathcote (2010) proponen un modelo teórico de optimización intertemporal para evaluar si la dolarización brinda mejores condiciones de acceso a los mercados de financiamiento internacional para los países que adopten esta medida. En su modelo los agentes deciden entre consumir o tener efectivo —la única forma de ahorro considerada en el modelo—. Además, existe una firma representativa que produce una cantidad estocástica de bienes y un gobierno limitado que decide sus políticas de tal suerte que maximiza el bienestar de los consumidores. Uno de los principales hallazgos del estudio es que los efectos de la dolarización en la integración de un país con los mercados financieros internacionales, así como en sus indicadores de bienestar, depende fuertemente en el nivel de las tasas de interés externas. Así, un mercado financiero internacional con bajas tasas de interés hace especialmente atractiva a la dolarización, pues se convierte en un instrumento de bajo costo para mitigar las fluctuaciones. De este modo, la pérdida de la emisión monetaria como instrumento de política, según los autores, se ve en contrapeso con la mejor capacidad de adquirir endeudamiento de bajo costo.

LAS RESERVAS INTERNACIONALES

Las características de una economía dolarizada referidas en los apartados anteriores han puesto de manifiesto las posibles fuentes de vulnerabilidad de estos sistemas. Estos aspectos, aunque son las causas o los efectos directos del estado de salud del sistema monetario-financiero, generalmente no son sintomáticos en sí mismos. La cara visible del sistema en una economía de este tipo la constituyen las reservas internacionales —la punta del iceberg—. Ante la ausencia de mecanismos e instituciones tradicionales que permitan ejercer de forma activa la política monetaria en un país sin moneda propia, las reservas son las encargadas de soportar la presión que generan los demás sectores de la economía. Los cambios en la preferencia por la liquidez doméstica, sea interna o externa, así como las operaciones de financiamiento del déficit fiscal a través de transacciones locales, se ven reflejados en última instancia en variaciones de la reserva internacional.

Figura 1. Resultados del escenario 1



Fuente: modelo.

UN MODELO *STOCK-FLOW CONSISTENT* PARA UNA ECONOMÍA DOLARIZADA

Los modelos *stock-flow consistent* (SFC) son herramientas de modelación macroeconómica que se construyen en base a tres elementos (Dos Santos, 2002): i) una matriz de stocks en la que se encuentran los balances —activos y pasivos— de los sectores institucionales considerados en la modelación, ii) una matriz de flujos en la que se determinan los orígenes y destinos de todas las transacciones que se efectúan en una economía, de manera que no existan «agujeros negros» (Godley, 1996), es decir, cada flujo viene de algún lado y va a algún lado, y iii) un conjunto de ecuaciones que determinan las reglas de actualización de los stocks y la dinámica de las variables consideradas. Estos modelos tienen la potencialidad de explicar de forma clara la interacción entre la parte real y la financiera de la economía que está siendo modelada, permitiendo así «rastrear» con precisión las relaciones entre los distintos sectores.

En esta sección se presenta la estimación de un modelo SFC para una economía pequeña, abierta y dolarizada. El desarrollo se hizo tomando como base —y ampliándolo con las particularidades de una economía como la mencionada— el modelo INSOUT de Godley y Lavoie (2007) (ver Tablas 1 y 2).

CARACTERÍSTICAS DE LOS SECTORES INSTITUCIONALES

En lo que sigue se explicarán las principales características del modelo, en términos de los sectores institucionales considerados.

Gobierno: la variable de decisión residual del gobierno es la emisión de deuda de corto plazo, con esto financia el déficit fiscal; provee deuda de largo plazo por demanda de los hogares; ingresos por mediante impuestos sobre las ventas de las firmas —que los recogen indirectamente de los hogares—; dirige una proporción no constante de su gasto a comprar la producción de las firmas.

Banco Central: eventualmente puede tener beneficios ya que sus activos generan retornos, pero sus pasivos no pagan interés, los beneficios se distribuyen al gobierno; la variable de decisión residual del BC corresponde a los avances de efectivo que entrega a los bancos privados —no puede emitir moneda—; es el comprador residual de la deuda emitida por el gobierno que no ha sido adquirida por los hogares o los bancos comerciales; el BC tiene entre sus pasivos una cuenta de depósitos del gobierno y las firmas, ésta es la cuenta que se utiliza para cuadrar la hoja de balance del BC cuando se realizan avances de efectivo.

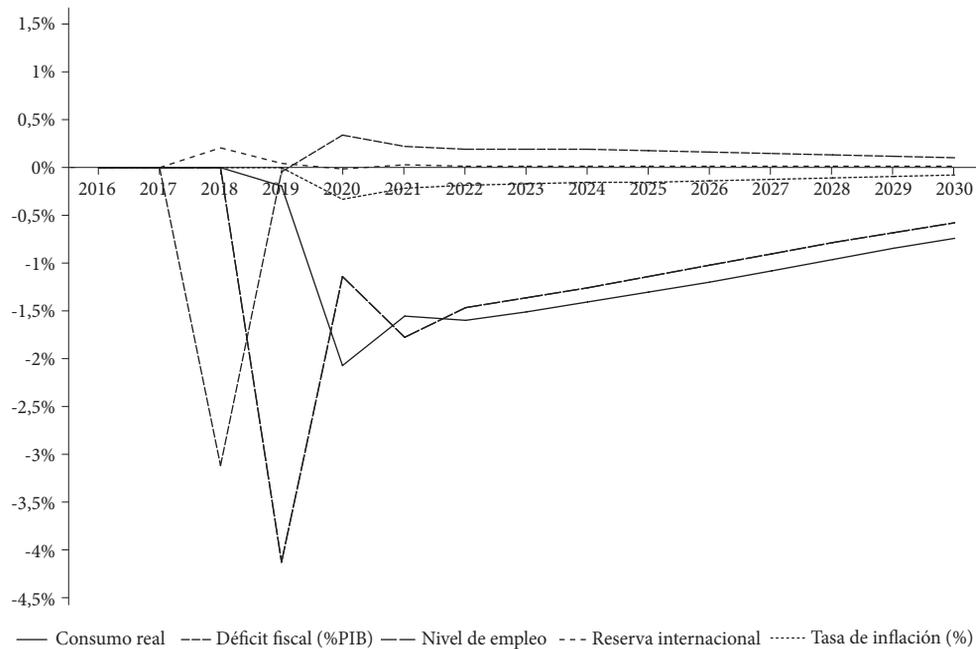
Firmas: las firmas producen en función de sus ventas esperadas más la diferencia entre los inventarios esperados y los inventarios realizados del período anterior, más un factor proporcional al crédito demandado no correspondido del período anterior; sus decisiones de producción pasan por la cantidad de trabajo a contratar y deciden las importaciones requeridas para la producción; fijan los precios en función de un *mark-up* sobre los costos unitarios históricos —ecuación kaleckiana de formación de precios—; los beneficios de las firmas se distribuyen a los hogares; recogen impuestos indirectamente de los hogares y pagan impuestos directamente al gobierno; la variable residual de decisión son los créditos que obtienen de los bancos —necesidades de financiamiento—; cuando las firmas son sujetas de racionamiento de crédito, sus inventarios no pueden «realizarse» en forma de beneficios, en su totalidad, existiendo así dos tipos de inventarios: los que son correspondidos por la oferta crediticia y los inventarios físicos no realizados; responden de forma irrestricta a la demanda exógena de exportaciones.

Hogares: su portafolio de decisión tiene 5 activos: efectivo, depósitos a la vista, depósitos a plazo, deuda pública de corto plazo y deuda pública de largo plazo; sus decisiones de inversión las hacen en función de las tasas de interés nominales de los activos; reciben ingresos de los retornos de sus inversiones; la variable residual de decisión de los hogares es el monto de depósitos a la vista.

Bancos comerciales: ocasionalmente obtienen avances en efectivo del BC; además de los créditos, tienen otros tres activos: reservas en efectivo en el BC, depósitos en el BC y deuda de corto plazo del gobierno —*bills*—; deciden las tasas que pagan en los depósitos a plazo y las que cobran en los créditos, dentro de un límite máximo establecido por el BC; las variables de decisión residuales son la tenencia de deuda pública y los avances de efectivo que obtienen del BC; tienen un rol más trascendental que el de únicamente decidir las asignaciones de su portafolio de inversiones; no necesariamente responden a las necesidades de financiamiento de las firmas; los bancos deciden sobre las tasas de interés de créditos y depósitos —*price-takers* de las tasas de avances del BC y deuda de corto y largo plazo, y *price-makers* de las tasas de créditos y depósitos— procurando un margen de beneficios esperado y también en respuesta a un ratio de liquidez; los bancos pueden racionar el crédito si el techo máximo de las tasas de interés fijado por el BC no permite satisfacer sus expectativas de rentabilidad.

Resto del mundo: es el comprador residual de la deuda de largo plazo del gobierno; paga una tasa de interés fija sobre el stock de reserva internacional; las variaciones de la reserva

Figura 2. Resultados del escenario 2



Fuente: modelo.

internacional están determinadas, además de factores internos como la preferencia por la liquidez, por factores proporcionales de la balanza comercial con el resto del mundo y del saldo de deuda pública; el sector externo fija una demanda exógena de exportaciones nacionales; satisface la demanda de importaciones de las firmas locales sin restricción; al ser una economía dolarizada, tiene como un pasivo la mayor parte del dinero circulante, pues solamente la moneda fraccionaria que emite el BC es parte del pasivo de este último.

SIMULACIONES

El modelo presentado en este trabajo es netamente teórico. No obstante, debido a la cantidad y complejidad de las ecuaciones involucradas, es muy difícil realizar ejercicios de estática o dinámica comparativa para evaluar medidas de política. Debido a esto se utilizarán simulaciones para entender los efectos de un grupo de medidas de política. En primer lugar, es necesario definir el estado estacionario que servirá de base para correr las simulaciones. El supuesto de dicho estado estacionario en este modelo es que el valor real de las ventas s^* es igual al output real y^* .

$$y^* = s^*(5)$$

Por otro lado, del comportamiento explicado de los sectores institucionales, se concluye que los impuestos a precios corrientes corresponden a una fracción de las ventas a precios corrientes:

$$T = ps \frac{\tau}{1+\tau} \quad (6)$$

donde τ es el tipo impositivo de la economía. Despejando, el valor real de las ventas es igual a:

$$s = \frac{T(1+\tau)}{p\tau} \quad (7)$$

Además, de la ecuación de consistencia contable del gobierno, se puede ver que:

$$T + B_{bc} + \Delta DBCg = G + r_{DC}DC - 1 + r_{DL}DL - 1 + \Delta DC + \Delta DL \quad (8)$$

Desde luego, en el estado estacionario, $\Delta DBCg = \Delta DC = \Delta DL = 0$. Sin necesidad de mayor argumentación, se puede asumir que los beneficios distribuidos al gobierno por parte del banco central B_{bc} también son nulos en el estado estacionario. De esto se concluye que:

$$T = G + r_{DC}DC^* + r_{DL}DL^* \quad (9)$$

Finalmente, la ecuación de equilibrio que sirve de base para las simulaciones sería:

$$y^* = (G + r_{DC}DC^* + r_{DL}DL^*) \frac{1+\tau}{p\tau} \quad (10)$$

ESCENARIOS

Con base en la especificación descrita del modelo, se han simulado dos escenarios. Escenario 1: se incrementa la tasa impositiva general en dos puntos porcentuales y se regresa al valor de la línea base después de un año. Escenario 2: se reduce el consumo local del gobierno —compras a firmas— en un 20 %.

A continuación se presentarán los resultados en algunas variables de interés, posteriores a la implementación del choque correspondiente a cada escenario simulado. En todos los casos, el año inicial considerado para la simulación es 2016 y se asume que los choques se producen en el año 2018. Se muestran los resultados de corto y largo plazo de las variables más relevantes en una ventana de tiempo que se extiende hasta el año 2030. Es necesario recalcar que no se trata de un modelo de proyecciones; estas carecerían de objetividad con un horizonte temporal así. Éste es un modelo explicativo que permite entender las respuestas de las principales variables que relacionan los sectores real y financiero-monetario, ante determinados shocks en ciertos parámetros de interés.

La figura 1 muestra los resultados en algunas variables macroeconómicas relevantes posteriores a un incremento en la tasa impositiva general —impuestos— equivalente a dos puntos porcentuales. En este escenario se supone que la medida es reversada después de un año de su implementación. Estos valores no deben interpretarse en términos absolutos, sino como el porcentaje de «desviación» respecto a la tendencia que habrían tenido en la línea base, en caso de que no hubiese existido el choque.

Finalmente, la figura 2 muestra los resultados, siempre interpretados como el porcentaje de cambio respecto a la línea base, del segundo escenario.

CONCLUSIONES

Los resultados del escenario de incremento de la tasa impositiva general en dos puntos porcentuales, y su reducción en un año, muestran que la tendencia de corto plazo del producto real —output— cae un año, pero se recupera al estado inicial rápidamente y se mantiene en el largo plazo. De igual forma se presenta una recuperación más rápida del salario real y nivel de empleo. En cuanto a la liquidez global de la economía, esta mejora y solo tiene un efecto rebote negativo en el mediano plazo, sin embargo, vuelve a recuperarse en el largo plazo.

En el segundo escenario se evidencia que, si bien una contracción en gasto del gobierno puede reducir el déficit en aproximadamente 3% durante un par de años, este efecto prácticamente desaparece al tercer año. Sin embargo, los efectos de una medida como ésta, tanto en el output como en el empleo y el consumo, no solamente son mayores en magnitud, sino que sus efectos son duraderos en el mediano plazo —el tiempo de regreso a los niveles de la línea base es de aproximadamente 15 años—. Es decir, una medida de austeridad de este tipo afectaría la demanda agregada en mediano plazo, con efectos considerables en el producto real.

La discusión respecto de la sostenibilidad de la dolarización es un debate abierto. Existen varios elementos teóricos, que responden a diversas escuelas del pensamiento económico, que deben ser tomados en cuenta para realizar un análisis objetivo en relación a este tema. Los escasos ejemplos de economías que han optado por esta vía hacen que las evaluaciones empíricas del funcionamiento de este esquema monetario sean bastante limitadas. En consecuencia, el ejercicio de determinar las potenciales vulnerabilidades de la dolarización dependerá en gran medida de la realidad propia del país que se analice. Es necesario, por tanto, desarrollar herramientas específicas para cada realidad que se pretenda entender y modelar.

Los modelos SFC brindan una gran flexibilidad, dentro de un riguroso esquema de consistencia contable, para reflejar los distintos comportamientos de los agentes/sectores institucionales que se pretendan incorporar. En este documento se han presentado algunos resultados preliminares obtenidos de la estimación de un modelo SFC teórico para una economía dolarizada y abierta. Sin embargo, es necesario aún un ejercicio de modelación mucho más detallado y aplicado que permita entender las limitaciones específicas del esquema monetario de un país dolarizado.

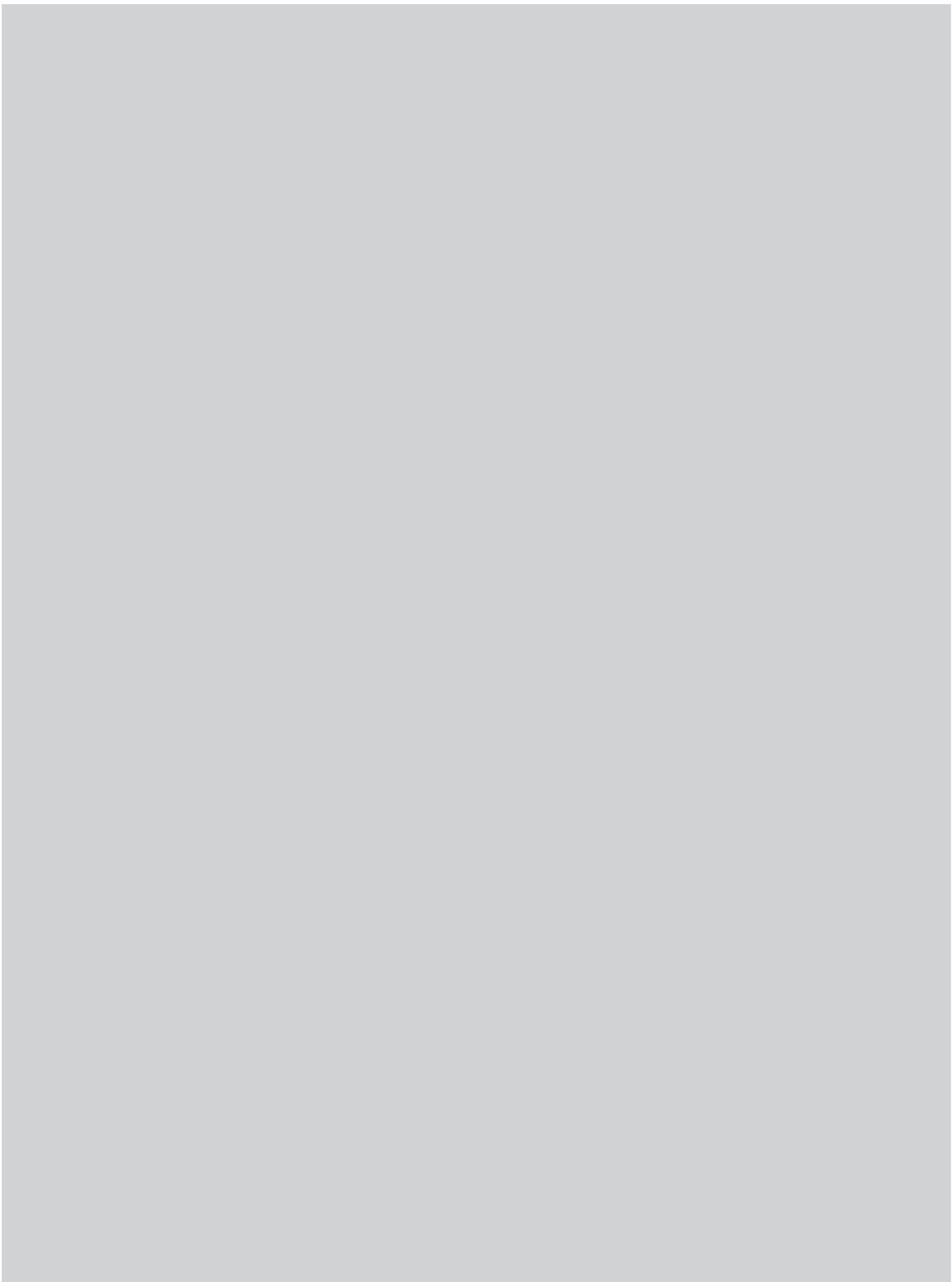
REFERENCIAS

- Acosta, A. (2004). Dolarización o desdolarización, ¿esa no es toda la cuestión! *ÍCONOS*, 19, 54-65.
- Acosta, A. (2012). *Breve historia económica del Ecuador*. Quito, Ecuador: Corporación Editora Nacional.
- Arellano, C. and Heathcote, J. (2010). Dollarization and financial integration. *Journal of Economic Theory*, 145(3), 944-973.
- Bell, S. (2003). Common currency lessons from Europe. En L.-P. Rochon y M. Seccareccia (Eds.), *Dollarization: Lessons from Europe and the Americas*. London, uk: Routledge.
- Broda, C. and Yeyati, E. L. (2003, March 19). Dollarization and the lender of last resort. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/8c7b/b6759e85d93172b35d444ffd4265756ef94a.pdf>
- Caprio, G., Honohan, P., and Vittas, D. (2002). *Financial sector policy for developing countries: a reader*. (s. d.): World Bank Publications.

- Dean, J. W. (2000). De facto dollarization. En *Conference To Dollarize or not to Dollarize: Exchange Rate Choices for the Western Hemisphere, Ottawa, Canada*, 4, (s. d.).
- Dos Santos, C. H. (2002). Notes on the stock-flow consistent approach to macroeconomic modeling. *Three Essays in Stock-Flow Consistent Macroeconomic Modeling*. (s. d.).
- Dowd, K. and Greenaway, D. (1993). Currency competition, network externalities and switching costs: Towards an alternative view of optimum currency areas. *The Economic Journal*, 103(420), 1180-1189.
- Edwards, S. and Magendzo, I. (October, 2003). Strict dollarization and economic performance: An empirical investigation. Technical report. *National Bureau of Economic Research*, 8, 351-363.
- Falconí, F. (2004). Dolarización y desdolarización: elementos para el debate. *ÍCONOS*, 19, 22-24.
- Frieden, J. A. (2003). The political economy of dollarization: domestic and international factors. (s. d.).
- Gale, D. M. and Vives, X. (2001). Dollarization, bailouts and the stability of the banking system. (s. d.).
- Godley, W. (1996). Money, income and distribution: an integrated approach. *Levy Economics Institute, Working Paper*, 167, (s. d.).
- Godley, W. and Lavoie, M. (2007). *Monetary economics*. Hampshire, UK: Palgrave Macmillan Basingstoke.
- Hallren, R. J. (2014). The impact of dollarization and currency boards on income and inflation: A synthetic control analysis. *Available at SSRN 2486253*.
- Humphrey, T. M. (1974). The quantity theory of money: its historical evolution and role in policy debates. *FRB Richmond Economic Review*, 60, 2-19.
- Jameson, K. P. (2003). Is it possible to de-dollarize? The case of Ecuador. *International Journal of Political Economy*, 33(1), 42-60.
- Jameson, K. P. (2004). *Dollarization in Ecuador: A post-Keynesian analysis*. (Technical report). University of Utah, USA.
- Kenen, P. (1969). The theory of optimum currency areas: an eclectic view. *Monetary problems of the international economy*, (s. d.), 41-60.
- Levy, E. and Sturzenegger, F. (2003). *Dollarization: Debates and Policy Alternatives*. Massachusetts, USA: Massachusetts Institute of Technology.
- Marx, K. (s. f.). *Capital*, (s. d.).
- Mundell, R. A. (1961). A theory of optimum currency areas. *The American Economic Review*, 51(4), 657-665.
- Palley, T. I. (2002). Endogenous money: what it is and why it matters. *Metroeconomica*, 53(2), 152-180.
- Quispe-Agnoli, M. and Whisler, E. (2006). Official dollarization and the banking system in Ecuador and El Salvador. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Atlanta*, 91(3), 55.
- Rose, A. K. (2000). One money, one market: the effect of common currencies on trade. *Economic policy*, 15(30), 08-45.
- Sachs, J. y Larrain, F. (2000). ¿Por qué la dolarización es más una camisa de fuerza que una salvación? En A. Acosta y J. c. Juncosa (Eds.), *Dolarización: informe urgente*. Quito, Ecuador: Ildis y Abya-Yala.
- Say, J. B. (1836). *A treatise on political economy: or the production, distribution, and consumption of wealth*. Philadelphia, USA: Grigg & Elliot.
- Soto, R. (2009). Dollarization, economic growth, and employment. *Economics letters*, 105(1), 42-45.
- Yeyati, E. L. and Sturzenegger, F. (2003). Dollarization: A primer. (s. d.).

POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN

Vol. 69, N.º 109 (mayo 2017)



POLÍTICA EDITORIAL

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto Superior de Investigación y Posgrado (ISIP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

SECCIONES

Cada edición de la Revista Economía tiene una temática central (sección Dossier), la cual es gestionada por un coordinador especialista en ese campo. El tema del dossier es público en convocatorias abiertas difundidas por medios electrónicos. La Revista Economía recibe durante todo el año trabajos para su sección Estudios Socioeconómicos, que incluye trabajos no relacionados con el dossier, pero sí con las ciencias económicas. La Revista Economía también publica en cada número reseñas de obras científicas de relevancia.

SELECCIÓN DE LOS ARTÍCULOS

Los artículos sometidos a revisión serán evaluados por un sistema de doble ciego (*double blind peer review*). Cada artículo será evaluado según criterios de pertinencia, calidad, claridad de expresión, originalidad y relevancia por parte de al menos dos lectores. Además de los criterios de contenido, los artículos deben ajustarse a la política editorial y las normas de publicación (ver siguiente página).

REQUISITO DE ORIGINALIDAD

Los artículos presentados deben ser inéditos y representar un esfuerzo científico original. Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

SOBRE EL CUERPO TEXTUAL

1. En la portada, las colaboraciones deben hacer constar, en este orden: i) título del artículo, ii) nombre del autor o autora acompañado del grado académico, iii) adscripción institucional u organizacional, iv) dirección electrónica, y v) fecha de envío. Los títulos no deben exceder de 20 palabras.

2. En la siguiente página, toda colaboración —menos las reseñas— debe tener un resumen ejecutivo (*abstract*) de entre 80 y 100 palabras en castellano y en inglés. Bajo los dos resúmenes se pone entre tres y cinco palabras clave, seleccionadas entre los códigos de clasificación temática JEL (ver v. gr. <http://ru.iiec.unam.mx/view/subjects/>).
3. Todo el texto principal —incluso la primera hoja, las notas al final, la bibliografía— tendrá una interlínea de 1,5 y se usará la tipografía Times New Roman, tamaño 12.
4. La bibliografía citada en el texto principal se colocará al final del trabajo con sangría francesa.
5. La primera vez que aparezcan siglas deberá escribirse su significado completo, luego solamente las siglas.
6. La cantidad de figuras y tablas se limita a máximo tres elementos. El editor de la revista se reserva el derecho de eliminar los demás cuando sean usados de manera excesiva.
7. Los títulos de figuras y tablas deben ser concisos, sin que superen las 20 palabras.

SOBRE LA EXTENSIÓN

8. La extensión de los textos puede medirse con «caracteres con espacios» (CCE) o «caracteres sin espacios» (CSE). En ambos casos, la extensión se mide sin la bibliografía. La extensión de los artículos variará según las secciones de la revista.
 - De 30 000 a 40 000 CCE para artículos de la sección Dossier
 - De 15 000 a 20 000 CCE para la sección Estudios Socioeconómicos
 - De 10 000 a 15 000 CCE para la sección Reseñas

 - De 25 000 a 35 000 CSE para artículos de la sección Dossier
 - De 12 000 a 17 000 CSE para la sección Estudios Socioeconómicos
 - De 8 000 a 13 000 CSE para la sección Reseñas

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

9. El estándar de las referencias bibliográficas al que se acoge y rige la Revista Economía es el estilo APA en su sexta edición (2009). A manera de guía para las citas y la bibliografía, se detalla a continuación los casos más comunes.

CITAS

10. La cita corta, que es de menos de cuarenta palabras, va dentro del cuerpo textual (párrafo). Se la puede manejar de dos maneras:
 - Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: Apellido, (año), «cita», (página), punto. Ejemplo:
Morales (2009) afirma: «Morbi dolor sapiens» (p. 68).

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: «cita», (Apellido, año, página), punto. Ejemplo:

«Morbi dolor sapien» (Morales, 2009, p. 68).

11. La cita larga, que es de más de cuarenta palabras, va en párrafo aparte, sin cursiva ni comillas y con sangría. Se la puede manejar —al igual que con las citas cortas— de dos maneras:

- Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: en párrafo precedente Apellido, (año), cita en párrafo independiente, punto, (página). Ejemplo:

Morales (2009) afirma:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur. Vivamus scelerisque, purus et vestibulum efficitur, leo quam blandit neque, nec rutrum urna urna in nunc. Sed diam nunc, porta vitae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (p. 68)

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: cita en párrafo independiente, punto, (Apellido, año, página). Ejemplo:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (Morales, 2009, p. 68)

SOBRE LA DISPOSICIÓN TEXTUAL INTERIOR

12. Se pueden manejar hasta dos niveles de subtítulos, que deberán ir corridos al margen izquierdo y enumerados con números arábigos. Ejemplo:

1 Título 1	1.1 Subtítulo 1	1.2 Subtítulo 2
2 Título 2	2.1 Subtítulo 1	2.2 Subtítulo 2

NOTAS FINALES

13. La Revista Economía no utiliza pie de páginas. Todas las aclaraciones complementarias deben ser puestas al final del documento como notas finales.

TABLAS Y FIGURAS

14. En el texto principal no se incluirán tablas ni figuras —con figuras entiéndase gráficos, mapas, fotografías—. Solamente debe escribirse entre paréntesis el verbo *ver* y el número de tabla o figura a la que se hace referencia. Ejemplo:

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur (ver Tabla 3). Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum a, laoreet eget orci. Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis.

15. Las tablas o figuras se deben eliminar del texto principal y enviar en un archivo separado (*Excel*, por ejemplo). Toda la información contenida en columnas y filas, fuentes, etc. debe ser traducido al castellano («EE. UU.» en lugar de «USA»).
16. Las tablas deben tener en la parte superior la palabra *Tabla*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota* y la *Fuente*, si aplica. Ejemplo:

Tabla 1. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit

Categoría	Categoría	Categoría	Categoría
Variable			
Variable			

Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, p. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la tabla. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la tabla no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
17. Las figuras deben tener en la parte superior la palabra *Figura*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota*, si aplica, y —obligatoriamente— la *Fuente*. Ejemplo:



Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, p. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la figura. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la figura no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
 - Las figuras se deben enviar en archivo adjunto en alta resolución de al menos 300 píxeles por pulgada, o en formato vectorial.
18. Las figuras deben enviarse obligatoriamente con los datos numéricos correspondientes.
19. La Revista Economía se reserva el derecho de poner determinados tablas y figuras a todo color cuando las necesidades explicativas e interpretativas lo exijan.

ASPECTOS GENERALES

20. Cualquier situación no prevista en estas normas de publicación será resuelta por el editor general.



Esta revista fue impresa en Quito
con un tiraje de 300 ejemplares.