

LA OTRA ECONOMÍA

Antonio Cattani – Paulo Peixoto de Albuquerque –
Euclides Mance – Marcelo Baquero – Alfonso Cotera Fretell –
Humberto Ortiz Roca – Paulo de Jesús – Libia Tiriba –
Domingos Donida – Derli Schmidt – Vergilio Periur – Francisco Milanez –
Noëlle Lechat – Valmor Schiochet – José Coraggio – Ana Sarria Icaza –
Anne Wautier – Paul Singer – Luis Gaiger – Armando de Melo Lisboa –
Franklin Dias Coelho – Ana Castro Trajano – Ricardo Alves de Carvalho –
Françoise Wautiez – Claudia Bisaggio Soares – Heloisa Primavera –
Miriam Nobre – Sérgio Kapron – Ana Fialho –
Claudio Nascimento – Marcos Arruda

ANTONIO DAVID CATTANI (Organizador)

LA OTRA ECONOMÍA



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento



Traducción a cargo de Lucimeire Vergilio Leite
Revisión de la edición en español: Susana Hintze

© 2003, Editora Veraz Ltda., Porto Alegre, RS. Brasil
© 2004, Fundación OSDE

© 2004, Editorial Altamira
info@editorialaltamira.com.ar

Impreso en la Argentina - Printed in Argentina
Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723
ISBN: 987-????-??-?

La publicación de la *Colección de Lecturas sobre Economía Social* tiene como objetivo difundir en español las investigaciones científicas actuales más destacadas en este campo. Así, el lector podrá encontrar agudas reflexiones sobre problemas contemporáneos como la insuficiencia dinámica del mercado capitalista global para sustentar la integración y democratización de nuestras sociedades, las dificultades que se derivan de la usual separación entre “lo económico” y “lo social”, cómo esta separación impide pensar vías efectivas de desarrollo humano integral e integrador y, además, genera políticas públicas cortoplacistas, ineficientes e insostenibles.

Los artículos que componen esta obra forman parte del material de estudio de la *Maestría en Economía Social del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento*, institución que ha diseñado un programa de investigación-formación-acción para promover el conocimiento científico, el desarrollo de capacidades profesionales y el diseño de políticas y programas dirigidos a la conformación de un sector orgánico y solidario de economía social. Dicha maestría es base de ese proyecto, ya en marcha, que busca capacitar a actores y a agentes locales y globales para rearticular en el pensamiento y en la acción lo económico-social y lo político-cultural.

Finalmente, cabe destacar que la presente publicación ha sido posible gracias a la sensibilidad y a la voluntad de los directivos de la *Fundación OSDE*, con quienes compartimos el objetivo de contribuir a que nuestras sociedades puedan pensar y procesar sus propias alternativas en un mundo en transición.

JOSÉ LUIS CORAGGIO
Director Académico de la
Maestría en Economía Social

LOS AUTORES

ALFONSO COTERA FRETTELL, sociólogo peruano (Universidad Nacional Mayor de San Marcos del Perú). Cofundador del Centro de Comunicaciones de Villa El Salvador, Comunidad Autogestionaria de Villa El Salvador. Responsable del Programa de Desarrollo Regional en el Centro de Educación Ocupacional Ilo y en los Servicios Educativos El Agustino, Lima 1997-1998. Actualmente, es responsable del programa de animación de redes locales de economía solidaria del GRESP. Autor de varias publicaciones, entre ellas, *Experiencias de Diálogo para el desarrollo local*. Miembro de la Alianza por un Mundo Plural, Responsable y Solidario.

ANA LÚCIA FIALHO, economista del Departamento de Economía Solidaria de la SEDAI, Secretaría de Desarrollo y Asuntos Internacionales del gobierno del Estado de Rio Grande do Sul.

ANA MERCEDES SARRIA ICAZA, magister en Sociología (Université Catholique de Louvain, 1992). Profesora del Curso de Ciencias Sociales de la Universidad Vale do Rio dos Sinos, UNISINOS. Desarrolló trabajos de investigación e intervención social en el área de Movimientos Sociales en el Instituto para el Desarrollo de la Democracia, ITAPE (Nicaragua), en el Centre Tricontinental, CETRI (Bélgica) y en el Centro de Documentação e Pesquisa, CEDOPE (São Leopoldo – Rio Grande do Sul). Tiene varias investigaciones y publicaciones sobre la temática de la Economía Solidaria y es articuladora del GT Economía Solidaria, en el Sector Trabajo, Solidaridad y Sustentabilidad, del Instituto Humanitas (UNISINOS).

ANA RITA CASTRO TRAJANO, Psicóloga y magister en Psicología Social de la UFMG. Especialización en Psicología Comunitaria de la UFPB. Profesora asistente del CEPEMG. Profesora/investigadora y

analista institucional del Instituto Félix Guattari/Belo Horizonte. Miembro fundadora del Foro Mineiro de Economía Solidaria y del Núcleo Sindical de Apoyo a los Emprendimientos Autogestionarios de la rama metalúrgica, de la Unitrabalho/MG y NESTH/UFMG.

ANNE MARIE WAUTIER, profesora de Sociología en la UNIJUI (Universidade do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul). Se recibió en Ciencias del Trabajo (graduación y maestría) en la Universidad Católica de Louvain (Bélgica). Actualmente, hace su doctorado en Sociología en la UFRGS, ha sido pasante en la École de hautes Études en Sciences Sociales con beca de la CAPES. Investigadora acerca de las organizaciones de la economía solidaria, publicó *A Construção Identitária e o trabalho nas organizações associativas* (Ed. Unijui, 2001).

ANTONIO DAVID CATTANI, doctor de la Universidad de Paris I Sorbonne (1980). Pos doctorado en la École de hautes Études en Sciences Sociales (1993-1994). Profesor titular del Departamento de Sociología y del Programa de Posgrado en Sociología de la UFRGS. Investigador del CNPq, autor y organizador de los libros (entre otros): *Trabalho e Autonomia* (Vozes, 2000), *Fórum Social Mundial: a construção de um mundo melhor* (Corag, Ed. UFRSG, Veraz, Vozes- Unitrabalho, 2001), *Dicionário crítico sobre trabalho e tecnologia* (Vozes, Ed. UFRGS, 2002, 4° ed. rev. y ampl.).

ARMANDO DE MELO LISBOA, profesor en el Departamento de Economía de la UFSC. Miembro fundador del GT Economía Solidaria. Consultor de diversas organizaciones de la sociedad civil. Publicó, en co-autoría, varios libros entre los cuales se destaca *Qualidade de vida e cidadania* (Florianópolis, Ed. Cidade Futura, 2001), además de varios artículos en áreas de economía política, economía social, economía ecológica y ciencias de la religión. E-mail: alisboa@matrix.com.br.

CLAUDIA LUCIA BISAGGIO SOARES, economista recibida de la UFRJ, con maestría en Sociología Económica por la Universidad Técnica de Lisboa y hace el doctorado en Ciencias Humanas en la UFSC. Se ha ocupado de cuestiones teórico-conceptuales vinculadas al desarrollo, a las relaciones entre sociedad y naturaleza y a la economía

solidaria. Fue colaboradora del CECCA, en la publicación *Qualidade de vida e cidadania* (Florianópolis, Ed. Cidade Futura, 2001).

CLAUDIO NASCIMENTO, educador popular. Miembro del Programa Economía Popular y solidaria. SEDAI – Gobierno de Rio Grande do Sul. Autor de libros acerca del socialismo autogestionario: *Roza Luxemburgo e Solidarnosc* (Loyola, 1988), *A questão do Socialismo, Da Comuna de Paris à Comuna de Gdansk* (Cedac, 1986), *Las lutas operárias autônomas autogestionárias* (Cedac, 1986); *Autogestão e economia solidária* (Revista TEMPORAES. Fflch- Usp, 1999); *O Programa da Comuna de Paris in A Comuna de Paris de 1871* (Biblioteca Espaço Marx/Ed. Ícone, 2002).

DERLI SCHMIDT, curso de Especialización en Cooperativismo (UNISINOS, 1982) y de Gerenciamiento Cooperativo en la Universidad Complutense de Madrid (1988). Magister en Ingeniería de la Producción, UFMS (2001). Profesor en Gestión de Cooperativas (UNIVATES y UNISINOS) UFES (Estado de Espírito Santo) y ESAMC (Alagoas). Prorrector de Investigación y Posgrado de la UERGS, Universidad del Estado de Rio Grande do Sul.

DOMINGOS ARMANDA DONIDA, profesor del PPG- Ciencias Sociales Aplicadas de la Universidad UNISINOS. Coordinador de la Cátedra UNSECO/UNISINOS sobre Trabajo y Sociedad Solidaria. Doctor en Ciencias Políticas de la Universidad de Paris Sorbonne (1973). Ex-director para América Latina del Programa del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola de las Naciones Unidas (Roma, 1979/1986). Ex-director para América Latina del Programa Alimentario Mundial de las Naciones Unidas (Roma 1990/1996).

EUCLIDES ANDRÉ MANCE, filósofo y magister en Educación de la UFPR. Socio fundador del Instituto de Filosofía de la Liberación, del cual fue presidente de 1995 a 1998. Colaborador de la Red Brasileña de Socioeconomía Solidaria; miembro del Equipo Impulsor de Red Social Mundial y responsable por el portal de la Red Brasileña de Economía Solidaria para la difusión, apoyo y articulación de las diversas prácticas de economía solidaria en redes de colaboración. Escritor y conferencista, da clases en cursos de graduación filosófica y posgrado en Curitiba. Ha asesorado gobiernos y organizaciones populares

en la elaboración de estrategias de red. Artículos y conferencias del autor están disponibles en www.euclidesmance@pro.br.

FRANCISCO MILANEZ, biólogo, arquitecto, profesor ambientalista y consultor en desarrollo sustentable y educación ambiental. Miembro de la coordinación de la Red Interamericana para la Democracia, del consejo científico de la ATTAC-RS. Fue miembro del Consejo Nacional del Medio Ambiente, presidente de la Cámara Técnica del Mersocur, de la coordinación del Foro Brasileño de ONGs y Movimientos Sociales para el Medio Ambiente, presidente de la Associação Gaúcha de Proteção ao Ambiente Natural (AGAPAN). Presidente de la Fundación para el Desarrollo Ecológicamente Sustentable y de la Sociedad de Biología del Rio Grande do Sul. Articulista del área ambiental en diarios y revistas nacionales e internacionales. Escribió *O Golpe do Terceiro Mundo*.

FRANÇOISE WAUTIEZ, economista-ecológica. Investigadora del Centro de Investigación y Planificación del Medio Ambiente (Santiago de Chile), Coordinadora de la Unidad de Economía Ecológica del Instituto de Ecología Política y, actualmente, gestiona los foros electrónicos de la Alianza para un Mundo Responsable, Plural y Solidario y del Polo Socioeconomía Solidaria (Francia).

FRANKLIN DIAS COELHO, ha sido miembro de oposiciones sindicales y editor del diario de oposición sindical metalúrgica de Río de Janeiro. Después de la amnistía, desarrolló investigaciones y estudios buscando rescatar hechos, imágenes y símbolos de la formación social. Magister en Planeamiento Urbano Regional en la UFRJ (1995). Miembro ejecutivo del Foro Nacional de la Reforma Urbana. Delegado de ONGs en la Conferencia de la ONU sobre el medio ambiente en 1992 en Río de Janeiro. Doctor en Historia de la UFF (1996). Tiene varios libros publicados (ver www.franklincoelho.kit.net). Profesor de Economía de la Universidad Federal Fluminense y coordinación de proyectos de comercio y finanzas solidarias en el Viva Río.

HELOISA PRIMAVERA, bióloga y magister en Ciencias Sociales (USP), realizando doctorado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Consultora de organismos públicos nacionales e internacionales en el área de gestión de políticas públi-

cas. Docente y coordinadora de la pasantía de la Maestría en Administración Pública en la Universidad de Buenos Aires. Miembro del grupo impulsor de las Redes de Trueque en Argentina. Fundadora de la Red Latinoamericana de Socioeconomía Solidaria y de la Alianza por un Mundo Responsable, Plural y Solidario. Integrante del Equipo Global de Animación del Polo de Socioeconomía Solidaria.

HUMBERTO ORTIZ ROCA, economista peruano (PUC - Perú). Cursos de especialización en proyectos de desarrollo en la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (DSE). Fue dirigente obrero en los años 70. Responsable de varios programas de promoción de la economía popular. Actualmente, responsable del Programa de Economía Solidaria de la Comisión Episcopal de Acción Social y asesor para asuntos de la Economía Solidaria de la Conferencia Episcopal Peruana y del Consejo Episcopal Latinoamericano. Miembro de diversas redes internacionales y presidente del Grupo Red de Economía Solidaria del Perú; miembro del Comité Internacional de organización del III Encuentro Internacional de Economía Solidaria (Dakar, Senegal, 2005).

JOSÉ LUIS CORAGGIO, profesor investigador titular del Instituto del Conurbano y Director de la Maestría en Economía Social de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Co-coordinador de la Red de Políticas Sociales Urbanas - Urbared (UNGS/UNAM- México). Realiza investigaciones sobre economía popular y economía del trabajo, desarrollo local y políticas sociales. Trabajó en diversas instancias gubernamentales, universitarias y en ONGs en Argentina (1961-76; 1995 hasta la fecha), México (1976-80), Nicaragua (1981-1990), Estados Unidos (1991-94). Autor de más de 80 artículos, autor y co-autor de 22 libros. Su producción está disponible en el *site* www.fronesis.org.

LIA TIRIBA, doctora en Sociología Económica y del Trabajo de la Universidad Complutense de Madrid. Profesora de la Facultad de Educación de la Universidad Federal Fluminense. Investigadora del Núcleo de Estudios, Documentación y Datos sobre Trabajo y Educación, NEDDATE/UFF. Autora de *Economia popular e cultura do trabalho* (Ed. Unijui, 2001).

LUIZ INÁCIO GAIGER, doctor en Sociología (Université Catholique de Louvain); profesor del PPG en Ciencias Sociales Aplicadas, de la Universidade Vale do Rio dos Sinos, miembro de la Cooperación Nacional del Programa de Economía Solidaria de la Red Unitrabalho; entre otros, publicó *Formas de combate e de resitência à pobreza* (São Leopoldo, Ed. UNISINOS, 1996). *E-mail*: gaiger@helios.unisinos.br; *Site*: www.ecosol.org.br

MARCELLO BAQUERO, PhD en Ciencias Políticas. Profesor del Programa de Posgrado en Ciencia Política de la UFRGS. Coordinador del Núcleo de Investigaciones sobre América Latina (NUPESAL – UFRGS). Últimos libros publicados: *A vulnerabilidade dos partidos políticos e a crise na América Latina* (2000), *Reinventando a Sociedade na América Latina* (2001), ambos editados por Ed. UFRGS.

MARCOS PENNA SATTAMINI DE ARRUDA, economista y educador del PACS-Instituto de Políticas Alternativas para el Conosur. Doctor en Educación por la UFF, magister en Economía del Desarrollo de The American University. Colaborador de la Red Brasileña de Socioeconomía Solidaria, de la Alianza para un Mundo Responsable, Plural y Solidario. Miembro del Instituto Transnacional de Amsterdam. Economista y educador del Partido de los Trabajadores (PT) y miembro del Movimiento Fe y Política. Autor de libros y artículos publicados en Brasil y otros países.

MIRIAM DA SILVA PACHECO NOBRE, ingeniera agrónoma, magister por el Programa en Integración de América Latina – USP. Técnica de la SOF – Sempreviva Organização Femenista, donde es responsable del programa Género, Políticas Públicas y Ciudadanía. Activista de la Red Economía y Feminismo y de la Marcha Mundial de las Mujeres.

NOËLLE LECHAT, socióloga de la Universidad Católica de Lovaina. Fue a Brasil en 1980 para trabajar en la Universidad Regional Noroeste del Estado de Rio Grande do Sul (UNIJUI), donde actualmente es profesora titular. Magister en Antropología Social de la UNICAMP, defendió su tesis “La cuestión de género en 1^{er} Movimiento de los Trabajadores Rurales – MST”. Realiza doctorado en Ciencias Sociales en la UNICAMP, sobre la tesis “Emergencia y formación del campo de la economía solidaria en Brasil”. Publicó trabajos sobre afro-bra-

sileños, desempleo y subempleo y cooperativas de trabajo, además de artículos sobre la cooperación agrícola en el MST del Brasil y la economía solidaria.

PAUL SINGER, profesor titular de la Universidad de São Paulo. Miembro fundador y economista *senior* del Centro de Análisis y Planeamiento – Cebrap (1969-1988). Miembro del primer Consejo Director del Instituto de Estudios Avanzados IEA – USP (1986-1990). Secretario Municipal de Planeamiento de São Paulo (1989-1992). Tiene numerosos libros publicados, entre los más recientes están: *Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas* (1998); *Utopia militante: repensando o socialismo* (1998); *O Brasil na crise: perigos e oportunidades* (1999); *Para entender o mundo financeiro* (2000); *Introdução à economia solidária* (2002).

PAULO DE JESUS, doctor en Ciencia de la Educación (Université de Paris VIII), posdoctorado en Economía Social (IEDES – Université de Paris I). Curso de Especialización en Asociativismo/Cooperativismo. Profesor de la UFRPE – Recife (Incubadora de Cooperativas Populares). Tiene artículos publicados sobre economía social y solidaria. Coordinador – PE de la Investigación “Significado y Tendencias de la Economía Solidaria en Brasil” (Unitrabalho). Miembro de las Universidades de las Américas para estudios cooperativos y asociativos – UniRcoop.

PAULO PEIXOTO DE ALBUQUERQUE, profesor Titular en la Universidad del Vale do Rio dos Sinos. Doctor en Sociología de la Universidad Católica de Louvaina (1994). Investigador del Instituto Humanitas, UNISINOS, Sector de Economía Solidaria, Trabajo y Cooperativismo. Coordinador Adjunto del Programa de Posgrado en Ciencias Sociales Aplicadas (línea de investigación: trabajo, transformaciones y alternativas).

RICARDO AUGUSTO ALVES DE CARVALHO, psicólogo de la UFMG, magister en Psicología/CNAM/París y doctor en Sociología de la Universidad de París VII. Profesor adjunto en el Departamento de Psicología y de la Maestría en Psicología Social/UFMG. Coordinador regional de la investigación “Significados y tendencias de la Economía Solidaria en Brasil” - Unitrabalho. Autor del libro *Les nouvelles technologies de*

gestion et la mobilisation de la subjectivité dans une industrie au Brésil (Presses Universitaires du Septentrion, Paris, 1998). Organizador del libro *Negociação coletiva nos anos 90* (Ed. IRT/PUC – Minas, 1999), y *Globalização, trabalho e desemprego* (Ed. C/Arte, Belo Horizonte, 2001), entre otros.

SÉRGIO KAPRON, economista, director del Departamento de Economía solidaria de la Secretaría de Desarrollo y de Asuntos Internacionales (2000-2001) y de la Agencia de Fomento del Gobierno del Estado de Rio Grande do Sul (2002).

VALMOR SCHIOCHET, doctor en Sociología Política de la UnB. Profesor en el Departamento de Ciencias Sociales y Filosofía y en la Maestría en Desarrollo Regional de la Universidad Regional de Blumenau (FURB- SC). Coordinador de la Regional Sur de la Unitrabalho (2000-2002). Investigador del Núcleo de la Unitrabalho de la FURB en la temática de Economía Solidaria y Desarrollo Regional. Publicó *Sociedade civil: o social pensado politicamente* (Cortez, 2002).

VERGÍLIO FREDERICO PERIUS, profesor en Derecho y Legislación Cooperativa (UNISINOS). Auditor sustituto del Consejero del Tribunal de Cuentas de Rio Grande do Sul. Asesor de cooperativas rurales y urbanas.

PRESENTACIÓN A LA EDICIÓN EN ESPAÑOL

ALBERTO M. FEDERICO SABATÉ
SUSANA HINTZE

Los numerosos ensayos que componen la publicación que aquí presentamos cubren una gran cantidad de temas fundamentales a ser tenidos en cuenta por quienes intentan comprender, discutir e intervenir en los diversos campos y los distintos componentes organizativos que abarca la economía social, en cualquiera de sus actuales acepciones.

El trabajo que introduce la versión en portugués, escrito por el organizador del libro, Antonio David Cattani (*La otra economía: los conceptos esenciales*), cubre un espacio analítico muy amplio y abarcador del heterogéneo mundo de la economía social y solidaria, y su necesaria implementación. Así como de su reaparición histórica visiblemente destinada a la superación (en el sentido más profundo del *aufgehoben sein*) de la sociedad actual por otra más justa, recíproca y solidaria. Constituye un discurso acotado y a la vez sólido y rotundo, que como tal parece dejar ya poco o nada por decir a modo de presentación, salvo expresar el acuerdo con su texto y sus argumentos.

En este marco no se podría avanzar mucho más allá de señalar la importancia de esta primera versión en castellano de un texto publicado este mismo año en Porto Alegre, en el cual colaboraron de manera plural y autónoma una treintena de autores, ciñendo sus trabajos a un grupo de consignas comunes. Relevante para los lectores críticos a los que va dirigido por su actualidad, trascendencia y estímulo intelectual y porque aborda de manera abierta las cuestiones relativas a una socioeconomía alternativa, probablemente contestataria, a ser construida para países periféricos o del llamado tercer mundo, pero que registra antecedentes y desarrollo en el capitalismo avanzado¹. Tales cuestiones, que evidentemente deben ser dichas, por sí mismas nos

1. Al respecto, véase en esta misma colección el texto de Jean-Louis Laille, *Economía Social y Solidaria: una visión europea*, UNGS/Fundación OSDE/Altamira.

dejan insatisfechos. Es una tarea, hasta aquí, poco gratificante frente al rico discurso de Cattani.

Podría agregarse que, al estar en nuestra lengua, sigue dirigiéndose a los integrantes de los países donde más han crecido la urbanización y la tendencia a la dualización en los años recientes y donde más estragos ocasionó la globalización de la mano de políticas sociales y económicas que no derramaron para nada el crecimiento y las mejoras prometidas en el famoso Consenso de Washington, sino que, por el contrario, generaron desocupación, subocupación, precarización, distribución regresiva del ingreso, traducidos en exclusión social y degradación político-cultural. Por la inestabilidad social consecuente, además hasta pueden poner en peligro la continuidad democrática.

Los lectores de habla castellana deben recordar asimismo que hacemos la presentación desde la Argentina, lugar de un capitalismo prebendario y depredador tan singular, el país donde la decadencia social² –y no sólo la crisis– resultó emblemática y generó un ámbito de sentimientos y aspiraciones por momentos único, con la emergencia de modalidades populares de economía y de acciones autogestionarias asociativas (los llamados “emprendimientos piqueteros”, los mercados solidarios de las asambleas populares barriales y las empresas recuperadas por los trabajadores, espacios en lucha y de lucha por formas mejores de vida colectiva). Instituciones socioeconómicas ya conocidas en otros ámbitos, pero aquí multiplicadas en experiencias a la vez sugestivas, desalentadoras y hasta traumáticas, por su falta de continuidad o consolidación positiva, como en el caso tan conocido del trueque multi-recíproco.

Se agrega a lo hasta aquí apuntado, que Argentina es el lugar de América Latina donde las formas cooperativas y de ayuda mutua de la economía social tradicional lograron y mantuvieron mayor desarrollo e inserción. Sostenidas y encauzadas por normas jurídicas durante los últimos tres cuartos de siglo, pero con el inconveniente de que las nuevas formas asociativas en emergencia no están siendo

2. Siguiendo a Alfredo Pucciarelli, la noción de “decadencia” refiere a un estado permanente de privación de ciertos atributos, de ciertos rasgos valiosos o positivos presentes en el pasado de la sociedad argentina, que toma distancia con la idea de contingencia del discurso sobre la crisis (“¿Crisis o decadencia? Hipótesis sobre el significado de algunos cambios recientes de la sociedad argentina”, *Revista Sociedad*, Nº 12, Buenos Aires, octubre 1998).

comprendidas, articuladas y asimiladas con la rapidez necesaria por aquellas otras tradicionales. Así, la unidad de la economía social tradicional y la nueva es una tarea teórica y empírica entre nosotros, para evitar la banalización de la una por la otra. A su vez las novedosas organizaciones mencionadas, que la acción política desde el campo popular dio nacimiento en los últimos años, aún se identifican dubitativamente con “otra economía” y resultan renuentes –lo cual es históricamente justificable– a disputar el espacio de la política y a emprender asociaciones público-privadas con identidades propias y autonomía. Otra economía demanda obviamente de “otro estado”, que debe comenzar a ser construido socialmente desde los distintos ámbitos en que se disputa el poder, si se pretende –como señalan Kapron y Fialho, en este libro– lograr la conjunción de lo económico y lo social, generando independencia y ciudadanía, quebrando simultáneamente prácticas asistencialistas y paternalistas, vía la gestación de políticas activas, que junto a la atención de necesidades sociales aumenten la producción y el ingreso en la sociedad.

Entre los aspectos a considerar en el impacto de otras formas económicas sobre la reproducción de los sectores populares, más allá del proceso negativo de la injusticia sobre el marco macrosocial, sobre los desequilibrios medioambientales de los ecosistemas y los efectos de la explotación y alienación sobre el trabajador, implícitos en el proceso productivo, señalados por Cattani como los gravísimos problemas de los que el capital globalizado es responsable, están los efectos destructores sobre las relaciones humanas y familiares, sobre la íntima cotidianidad de los sujetos que el sistema dominante no logra ya incorporar al tejido social. Y de los cuales, tal como se analiza aquí en diversos artículos, la “otra economía” debe resguardarnos. Pero la desocupación y exclusión social afecta a todos y no sólo a los excluidos, abarcando también a los ocupados y los sobreocupados, y a las familias de todos ellos. Existe registro de estos hechos por los especialistas en psicología y salud mental y por quienes llevan a cabo tareas de capacitación para la reinserción de trabajadores a ser incorporados en emprendimientos productivos o sociales autogestionarios en los barrios populares.

El que mantiene su trabajo en las unidades domésticas populares es víctima de la sobreexigencia, ya que ocupa más lugares de los que puede y tiene que reacomodar sus funciones, deseos y necesidades. Por fin, la base de la comunidad misma queda afectada seriamente.

Las unidades domésticas, en esta situación, enfrentan crisis evolutivas y disrupciones provocadas por la exclusión social. El proyecto de vida, la propia reproducción social queda a veces cercenada y lo que perdura es la incertidumbre, el desamparo. Estos hechos se producen en los sectores más carenciados, pero también abarcan a las clases medias bajas y las medias en descenso.

Sólo el reconocimiento por otros estamentos sociales y la inserción en acciones transformadoras disminuyen el traumatismo social, tal como aparece en los estudios que refieren a la percepción de los actores comprometidos en el trueque³, los cuales muestran que más allá de los efectos en la economía familiar de la provisión de ciertos bienes superando la iliquidez monetaria dominante, las personas que asistían a los nodos valoraban la contención obtenida mediante relaciones sociales surgidas en la confiada interacción con otros en situación similar y un lugar en el cual compartir experiencias comunes. Este es, en consecuencia, un valor fundamental que provee la propuesta del entorno social de construcción de la economía social y las interacciones socio-culturales implicadas en la misma, cuando es orientada de manera continua, pública y sistémica. Son elementos a considerar en el análisis de las formas domésticas de producción por la antropología económica y los estudios sobre el papel de la unidad doméstica en una economía alternativa.

Los numerosos acercamientos a la economía social o solidaria que se llevan a cabo en el libro aquí presentado en su versión castellana, nos generan además nuevos interrogantes e inquietudes sobre temas no abordados, o bien que sólo están considerados de manera transversal en las intervenciones publicadas.

El suponer (y esperar) que se sucedan nuevas versiones –en portugués y español– de este mismo libro, que puedan perfeccionar, ampliar, agregar textos que aborden otros aspectos conceptuales o una sistematización de experiencias aún no registradas, constituye un estímulo a un debate a ser continuado en el futuro. El texto introductorio de Cattani lo indica cuando insiste en que la multiplicidad y complejidad de las temáticas abarcadas, los aspectos controversiales pendientes, no se cierran a nuevos desafíos conceptuales, sino más bien “abren”

3. Susana Hintze (ed.), *Trueque y Economía Solidaria*, Buenos Aires, UNGS/PNUD/Prometeo, 2003.

sus puertas a nuevos debates sobre alternativas a la economía del sistema capitalista (“senil y mediocre” en sus palabras). Es un trabajo en curso, recién iniciado, a llevar a cabo con la participación colectiva de muchos sectores interesados, ensayistas polémicos, comunicadores sociales e investigadores. Tarea necesaria porque la economía social, o del trabajo o socioeconomía solidaria, ve la luz ya asediada, en un mundo ideológico y cultural pleno de falsas opciones, de enmascaramientos y de fórmulas simuladoras.

Como indica Cattani, por un lado, este es el caso del llamado Tercer Sector “*non profit*”; por otro lado, podríamos mencionar las propuestas de desarrollo aislado de microemprendimientos no sistémicos, sólo “enlazados” por el microcrédito y sostenidos por la inaceptable noción de “capital social de los pobres” del Banco Mundial. Propuestas realizadas e impulsadas desde hace años en nuestros países por los organismos multinacionales de crédito, apoyadas internamente por una limitada concepción de una economía solidaria de pobres para pobres. El tema de los microemprendimientos está en pleno crecimiento cuantitativo en América Latina y es promovido con generosos financiamientos, cooperaciones verticales y horizontales, foros y cursos de formación de “empresarios sociales”, según la idea del “capitalismo de pies descalzos” u otras similares. Para algunas fuentes, “han florecido” y existen ya más de 60 millones de emprendimientos de este tipo con hasta cinco personas trabajando, en nuestro continente (70% bajo la línea de pobreza)⁴. Organismos transnacionales, ONGs profesionalizadas pero que apenas superaron el asistencialismo, grupos financieros privados en la búsqueda de oportunidades con alta tasa de interés, fundaciones diversas y con propósitos confusos, y otras instituciones privadas y estatales, apoyan esta “respuesta” a la desocupación creciente y estructural. De lo que se trata en el contexto de la economía social es de instalar plataformas complejas de sostén local, programadas en redes asociativas y circuitos, esto es, de evitar el efecto aislamiento y el individualismo economicista en la promoción. Pero estas plataformas no pueden quedar separadas de la visión política de futuro, de la inserción de los empresarios sociales en un proyecto estratégico de mayor alcance.

4. BID, *Apoyo del grupo BID al sector de la microempresa. Logros, lecciones y desafíos*, Washington DC, 2003.

La relación entre las organizaciones de la economía estatal, la economía capitalista y las de la economía social requieren un tratamiento teórico y metodológico especial. Pensamos que el tema de los tres subsistemas con regulación estatal, mercantil y solidaria respectivamente, como un complejo a la vez paralelo e interdependiente de una sociedad en tránsito y formando lo que algunos autores denominan una economía plural, merece un apartado especial y una discusión más amplia. No es ajeno a este aspecto la necesidad de avanzar desde la conformación de redes socioeconómicas hacia la aplicación complementaria del enfoque basado en circuitos de producción y circulación, procesando y prefigurando en ellos los aspectos contradictorios y conflictivos de dicha vinculación.

Una discusión tal vez previa –y necesaria para estimular la conformación de tales redes y circuitos– es la que refiere a la cultura del trabajo que debería sostenerlos. La distinción entre “trabajo genuino”, asimilable a las ocupaciones en relación de dependencia (independientemente de su formalidad) y al imaginario de la sociedad salarial, *versus* el “trabajo autogestivo” expresivo de las actividades que se realizan en el marco de emprendimientos productivos de la economía social, amerita un análisis profundo acerca de formas complejas y combinadas de concebir el trabajo y la reproducción. Discusión que debería incluir el género como dimensión analítica relevante, tanto por el papel preponderante de las mujeres en la reproducción de la unidad doméstica, como en los emprendimientos solidarios y las políticas sociales.

Se incluye en este libro un artículo de muy buena factura sobre las llamadas empresas ciudadanas, en otros ámbitos conocidas como empresas comunitarias y entre nosotros como empresas de responsabilidad social o bien filantrópicas, confundidas gran parte de las veces con simple caridad extendida⁵. Pero no se aborda el tema del partenariado de reinserción de doble propósito (autogestionario y/o de promoción salarial) que puede resultar una institución ineludible en algunas experiencias regionales e importante, además y en particular, para la provisión de bienes públicos de calidad y precio adecuados.

5. Al respecto y para la Argentina, véase la opinión de Estela Grassi, *Políticas y problemas sociales de la sociedad neoliberal. La otra década infame I*, Buenos Aires, Espacio Editorial, 2003.

En materia de desarrollo local integral, es dable avanzar en el análisis de los emprendimientos de proximidad o relacionales, así como su contribución a la densificación social del territorio para mejorar la sinapsis y generar amplios efectos sinérgicos, incluso para la instalación de soluciones pensadas desde estrategias neoschumpeterianas y del evolucionismo microeconómico tecnológico industrial, apoyadas en constelaciones enracimadas de pymes y destinadas a alcanzar un medio innovador. En este aspecto, resultará interesante no quedar fuera de la polémica que se refiere a que las empresas de la economía social y solidaria son capaces de generar mayores innovaciones que las empresas de otro tipo. Pero también ensayos que permitan visualizar la constitución del espacio público de proximidad no estatal o mixto, como componente central en el desarrollo de una política viable y con sentido participativo popular para el ámbito local. Con lo que se espera transferir a los nexos del poder y la esfera pública, valores y actitudes existentes en otras organizaciones de la formación social.

En estrecha vinculación con lo anterior, cabe ampliar y fertilizar la comprensión sobre el denominado “capital social” derivado directo de enfoques anglófonos y tomar en cuenta para ello, en cambio, otras versiones más coherentes y apegadas a la lógica de la economía social que provienen de elaboraciones críticas latinoamericanas y continentales europeas.

No escapa a nadie que una parte muy importante de las naciones latinoamericanas tienen un fuerte componente de carácter étnico-cultural, una enraizada herencia histórica pre-colombina aún viva, consolidada en su matriz semántica. En algunos países andinos, por ejemplo, dichos componentes étnicos son predominantes en vastas regiones de base campesina y se extienden en las ciudades con sus cholos y mestizos en el comercio, la producción artesanal y su *cancha*. Pero es en el ámbito agrario, en los valles profundos y el altiplano, donde todavía están presentes con fuerza la minga y el mingaco, el ayni y la ruani. Y en los países y áreas guaraní parlantes, el yopoi y la ñandivega. Y en México el tequio, la guelaguetza y la guetza, entre otros componentes sembrados por la cultura. Reflejan modalidades de cooperación basadas en el servicio comunitario y la ayuda mutua, en ocasiones expresa y ridículamente aculturadas; pero en otras con formas recíprocas de contraprestación aún aplicadas, la mayor parte de las veces articuladas a formas asociativas importadas, aspectos básicos para el desarrollo de la economía social y solidaria, que no debemos dejar de estudiar para alcanzar una visión más compleja y completa.

Nos resulta claro que los hechos a los que nos referimos y su posible sentido, así como la prefiguración de su futuro, no pueden estar resueltos en un libro, si bien el aquí presentado significa un aporte importante a la reflexión profunda en este campo, a su contención y a un mejor direccionamiento para una estrategia de organización de economía social, solidaria o del trabajo. La instalación del tema en el nivel universitario de grado y postgrado es un hecho innegable en América Latina, y el interés de una gran cantidad de profesionales oriundos de todas las disciplinas por lograr una adecuada formación en economía alternativa, otro. Por ende, esta compilación resulta sustancial para la realización de las actividades de formación, estudios e investigaciones que la economía social requiere, así como para acompañar el sendero de las acciones proyectivas en materia de construcción de instituciones, organizaciones, valores, principios y efectos deseados. Esperamos que el formato de los textos y su carácter sintético, que semeja una enciclopedia temática, y en general su sencillez expositiva, lo vuelva atractivo para estos niveles de docencia, pero a la vez, para la capacitación de agentes involucrados en emprendimientos productivos y sociales.

En esa línea consideramos que los trabajos aquí incluidos aportarán un instrumento clave a todas estas actividades. Por ello nos ha preocupado, en contacto directo con el organizador de la versión brasileña, que esta edición no constituya una traducción mecánica, lineal, sino que hemos intentado introducir las mejoras y adaptaciones en usos y giros terminológicos necesarias para su mejor comprensión en español. En ello ha sido una aliada eficiente e informada Lucimeire Vergílio Leite, responsable de la traducción del portugués.

En la actualidad la economía social se manifiesta en posición activa, pero no cómoda, en un orden socio-político donde lo viejo no acaba de morir y lo nuevo por nacer enfrenta múltiples dificultades. Alcanzar una visión más compleja y completa de la economía social nos permitirá a los iberoamericanos alcanzar derroteros comunes, intercambiar nuevas experiencias enriquecedoras y forjar alianzas con miras a mejorar la situación de nuestros pueblos. Confiamos que esta publicación, más allá de su función pedagógica, contribuya a este camino tanto por lo que propone como por lo que deja abierto en tanto espacio de producción de conocimiento y prácticas colectivas.

Buenos Aires, diciembre 2003

LA OTRA ECONOMÍA: LOS CONCEPTOS ESENCIALES

ANTONIO DAVID CATTANI

La economía capitalista necesita ser superada. Bajo todos los aspectos, ella es predatoria, explotadora, deshumanizada y, ante todo, mediocre, y ya no corresponde a las potencialidades del tiempo presente. En su surgimiento y expansión en el mundo occidental moderno, el modo de producción capitalista representó un avance extraordinario. Lo que existía en la época eran formas primarias de organización de la producción material basadas en relaciones de producción mediadas por despotismos de diversos orígenes: políticos, étnicos, familiares y religiosos. Dado que revolucionó continuamente a las fuerzas productivas, implantó una racionalidad instrumental manejando medios y fines y disciplinó las fuerzas sociales del trabajo según moldes productivistas, el capitalismo superó la base limitada de la economía y de la sociedad feudales, lanzando al género humano en la aventura de la expansión material ilimitada. Infinitas posibilidades tecnológicas son desarrolladas, pero se dan en el marco estricto de las relaciones sociales marcadas por la apropiación privada de una producción que es, esencialmente, colectiva.

Actualmente, el sistema capitalista domina el planeta y la dominación es responsable, entre otros, por tres gravísimos problemas. El primero proviene de la intensificación de su naturaleza profunda: acumular y acumular, siempre y más, disciplinando la creatividad humana en procesos de trabajo que resultan en la expropiación y alienación del trabajador. La organización de la producción está basada en el principio de la fungibilidad física e intelectual del trabajo vivo. Su ampliación o sofisticación contemporáneas redefinen variadas formas de trabajo, pero no alteran la lógica de funcionamiento. Para gran parte de la humanidad, el trabajo se desarrolla de forma poco interesante y estresante, asegurando la inserción subordinada en la esfera social y garantizando el acceso a la sociedad de consumo alienado. El paradigma de la “especialización flexible” y la intensifi-

cación de la automatización ofrecen ventajas sólo para una minoría, mientras atemoriza a los demás con amenazas de exclusión o de precarización.

El segundo problema, consecuencia del primero, se refiere al agravamiento de las desigualdades. Nunca en la historia de la humanidad se produjeron tantos bienes y servicios de interés colectivo, pero nunca hubo semejante injusticia en su acceso y usufructo. A la entrada del siglo XXI, la suma de la riqueza de 0,01% de la población equivale a lo que poseen 50% de los habitantes del planeta. Algunos pocos billonarios cuentan con bienes y poderes superiores al de centenares de naciones. Para las elites dominantes, las profundas desigualdades son interpretadas como naturales, procedentes del mayor esfuerzo y sagacidad de algunos y de la falta de voluntad y creatividad de otros. Esa concepción de meritocracia, fundamentada en la competencia entre desiguales, permite legitimar procesos de exclusión y de eliminación de los “menos capaces”.

Los riesgos ligados a la sobrevivencia física del planeta y de su población corresponden al tercer problema procedente de la expansión del “capitalismo desenfrenado”. Después de explotar las riquezas naturales de manera predatoria, la expansión industrial hoy amenaza el aire, el agua, la vida en general. Como la naturaleza no se venga, sino que te devuelve, regiones de todo el mundo son dañadas por constantes catástrofes originadas en desequilibrios ecológicos.

Analizados según perspectivas holísticas o microsociales o evaluados en términos materiales o espirituales, los resultados de más de doscientos años de dominio del modo de producción capitalista remarcan la necesidad de construir otra economía para atender a las demandas de una sociedad más exigente, técnica e intelectualmente más calificada. Las necesidades de justicia, de respeto humano, de realizaciones materiales más acabadas resuenan por todo el mundo. En vez de la competencia fratricida, los sentimientos que emergen fuertemente en algunos grupos son los de cooperación y de solidaridad; en lugar de la devastación de la naturaleza, la relación respetuosa con las múltiples formas de vida; en vez del proceso de acumulación y concentración irracionales de riqueza, la generosidad de la donación y del compartir. El consumo desenfrenado y neurótico puede ser desplazado por el usufructo tranquilo de los bienes. El trabajo alienado puede ser sustituido por la labor consciente y creativa que favorece la realización humana plena.

El capitalismo tiene dimensiones seniles, antiguas e, insisto, mediocres, de modo que debe ser superado por modalidades más avanzadas de organización económica y social. Varios argumentos contrarios a esta posición pueden surgir con aparente vigor y pertinencia: el capitalismo es un modo de producción sofisticado y uniforme, que tiene su legitimidad construida por la conjugación de la teoría liberal con el sentido común; sus defensores son poderosos y echan mano de instrumentos complejos para reprimir o seducir a las voces disonantes. En tanto sistema total, articulando reproducción material y social, se presenta como un horizonte insuperable a medida que las resistencias son fragmentadas y consternadas. Pero la historia humana está repleta de momentos de superación de situaciones que eran tenidas como permanentes, de conquista de umbrales superiores de la civilización. La Reforma Protestante, la *Aufklärung* o la Revolución Francesa, ¿no surgieron en momentos infinitamente más desfavorables de la dominación absolutista y clerical? ¿La misma Revolución Industrial no fue realizada en contra de los intereses poderosos? Estos y otros procesos cambiaron la sociedad de manera radical y afirmaron la potencialidad y la libertad creadoras de la humanidad que es, siempre, “superior a su destino”, que niega determinismos trascendentes y causalidades estructurales. Si fue posible avanzar en otras épocas, bajo condiciones más adversas, ¿podemos contentarnos, hoy, con menos de lo que ya fue soñado y conquistado en el pasado?

Esta evaluación no se origina en devaneos utopistas o melancólicos de un tiempo mítico. En la contracorriente del sistema y de la ideología dominante, se registra un importante y sólido movimiento de construcción de un mundo mejor (Cattani, 2001). Entre las varias dimensiones de este esfuerzo colectivo internacional están los elementos constitutivos de otra economía. Son procesos, instituciones, valores, manifestaciones, etc., designados por diversos nombres o conceptos: socioeconomía solidaria, economía popular solidaria, economía del trabajo, empresas autogestionarias, nuevo cooperativismo, inversión ética, empresa social, redes de consumo solidario y tantos otros. Son fenómenos que corresponden, por un lado, a algo muy concreto (instituciones formales, prácticas sociales) y, por otro, a dimensiones abstractas, como proyectos, valores, percepciones, etc., que no corresponden a la economía y a las prácticas convencionales.

De esto trata la presente obra: de lo nuevo, lo osado, de la transformación utópica, que busca romper con el capitalismo o que busca ser mejor y más avanzado que él.

Las alternativas en la esfera productiva contemporánea son múltiples, complejas y polémicas. El mundo de las alternativas abarca, invariablemente, incontables visionarios de nobles propósitos, pero no sólo el infierno está lleno de buenas intenciones. Hay realizaciones sólidas que conllevan verdaderos cambios, como también existen proyectos inconsistentes e inconsecuentes cuyos resultados no aportan para nada a la transformación progresista. La confusión y las dudas están en la práctica, pero también en las elaboraciones y representaciones intelectuales de la realidad. La existencia de imprecisiones semánticas, de conceptos ambiguos o imprecisos, de teorías vagas sólo aumenta la dificultad de comprensión y de implementación de los procesos. Por ello, la necesidad de construir conceptos y teorías que permitan conocer y apropiarse correctamente de la naturaleza y de las potencialidades de los fenómenos.

Varios enfrentamientos

Las alternativas al capitalismo conceptualizadas en este trabajo enfrentan tres grandes desafíos. El primero se sitúa en el campo de las ideas que existen respecto de los significados del trabajo. Para muchos intelectuales influyentes y formadores de opinión, en la sociedad contemporánea, el trabajo perdió su significado para la constitución de la identidad y de las potencialidades políticas de los individuos y de las clases. Cualquier otra dimensión cultural o política parece ser más importante que el ejercicio profesional vinculado a la esfera de la producción y de los servicios. A lo largo de la década del 90, diversas formulaciones teóricas, especialmente en el campo sociológico y filosófico, identificadas por la adhesión a los principios neoliberales bajo el rótulo de “pos-modernidad”, sostuvieron que la categoría trabajo ya no era más relevante para comprender el capitalismo, que había sido reemplazado por la “sociedad de la información” o “del conocimiento”. Con un registro político diametralmente opuesto, otros teóricos afirmaban que el empoderamiento de la sociedad civil a través de los nuevos movimientos sociales, de las ONGs, de la participación ciudadana en amplias esferas de la vida

política, también le quitaba al trabajo cualquier valor. En ambas perspectivas, poco importaba qué hacía el individuo en su actividad laboral. Las cuestiones decisivas serían definidas por la cultura o por la política.

El desafío que se le impone a “la otra economía” es el de reafirmar la importancia fundamental del trabajo para los individuos y para la sociedad. Dicha importancia es dada por las dimensiones libertarias u opresoras. No es suficiente con tener un presupuesto participativo, el empoderamiento de la asociación barrial, una intensa vida cultural emancipadora y seguir sometido al trabajo repetitivo, desprovisto de sentido, alienado, explotado, tanto si es ejecutado en la empresa capitalista estándar o en las formas institucionales alternativas. De la misma forma, el hecho de que las cooperativas y empresas autogestionarias no constituyen un universo apartado de la economía capitalista puede llevar a la internalización de los mismos principios competitivos, a la intensificación del trabajo ejecutado según reglas jerárquicas y autoritarias, en fin, a la auto-explotación.

El segundo desafío a que la Economía Solidaria debe hacer frente es la delimitación precisa entre las verdaderas alternativas y las prácticas conservadoras en el denominado Tercer Sector. Las élites dominantes vienen desarrollando una hábil estrategia para asegurar la hegemonía en este campo. Bajo el encanto cautivante del trabajo voluntario, de las asociaciones ciudadanas, de las empresas comunitarias, se observa el intento de preservar privilegios, asegurando la legitimidad elitista en la conducción de los procesos sociales. Los daños del capitalismo fueron tan grandes que si no se hace nada, la exclusión, la marginalización y el empobrecimiento de amplias capas de la población comportan el riesgo de una convulsión social o de dirigir la violencia en contra de los poderosos. Como lo demostró Bronislaw Geremek en “La Piedad y la Horca” (1978) a lo largo de la historia occidental, para frenar esa amenaza, las élites echan mano en ocasiones a la horca y otras a la piedad. Actualmente, la ofensiva caritativa conservadora disputa el espacio con las verdaderas iniciativas del solidarismo emancipador, pero en caso de que no resulte, la estrategia podrá ser la otra.

El tercer gran desafío para las múltiples manifestaciones de “la otra economía” es de ubicarse como realizaciones en un estándar social, ecológico, político y, también, tecnológico, superiores al capitalismo convencional. No basta con que sean alternativas para po-

bres y excluidos: es menester que proporcionen logros en todos los dominios, involucren de manera responsable a amplias capas de la sociedad, que rescaten, para fines más generosos, lo que la creatividad humana pudo aplicar en la generación de productos y servicios de mejor calidad. Los intentos de volver a una época pre-capitalista mítica y bucólica serían pueriles. El esfuerzo debe estar orientado a recuperar socialmente aquello que el progreso técnico proporcionó en término de confort y calidad de vida. Asimismo, el gran desafío está en, sobre todo, fortalecer de todas las maneras posibles las luchas sociales en curso en el capitalismo avanzado. La democratización de los ambientes de trabajo, las nuevas luchas sindicales, los controles sociales sobre la utilización de la alta tecnología, entre otros aspectos, son factores que materializan desde ahora el “después del capitalismo” (Melman, 2002) al cual “la otra economía” debe estar asociada.

Una invitación

Los fenómenos en curso son múltiples, complejos y, en la mayoría de los casos, de apropiación intelectual fuera de los parámetros convencionales. El reto es proceder a su abordaje de acuerdo con una perspectiva crítica. Crítica es una bella palabra que remite a la capacidad de juzgar, de discernir, a la facultad de pensar, entendiendo esa operación como el examen racional, evaluativo, indiferente a prejuicios, convenciones o dogmas. Es con este sentido más denso, comprometido con la producción de conocimiento, que los autores de esta obra orientaron sus esfuerzos.

Esta obra tiene como objetivo clarificar y precisar conceptos y teorías, relacionados a los procesos alternativos a la economía capitalista, que son al mismo tiempo provenientes de esta esfera y aplicables a ella. Estas producciones intelectuales no son neutras, ni despojadas de valores, principios, anhelos y esperanzas. Algunas elaboraciones son el fruto de la vivencia, de la participación directa en la economía solidaria; otras son formulaciones procedentes de ejercicios analíticos del observador externo a los procesos. En todos los casos, no son percepciones resignadas de la realidad social, sino elementos de la marcha conquistadora sobre la producción de la historia.

El gran esfuerzo de síntesis emprendido no fue un intento de simplificar las cuestiones para ahorrarle trabajo al lector. Como muchos pensadores ya lo dijeron, no hay caminos fáciles para la ciencia. El conocimiento es siempre resultante de arduos esfuerzos y no les incumbe a los intelectuales rebajar el nivel de las elaboraciones abriendo recónditos atajos en el proceso del conocimiento. Lo que sí se buscó fue remarcar los elementos constitutivos esenciales, las determinaciones sustantivas y los despliegues relevantes de cada cuestión. No se rehusó señalar las controversias, problemas y aún las contradicciones existentes. Asimismo, ello no representó ningún intento de detallar los puntos controvertidos, ni de formular directrices para orientar acciones concretas. “La otra economía” busca constituir una obra de referencia que dialoga con el proceso en curso y con sus interpretaciones teóricas. Las síntesis producidas son una invitación para seguir adelante en la producción del conocimiento, un estímulo a la lectura de otras obras y a la observación ampliada de los fenómenos concretos.

Múltiples construcciones

La otra economía es plural. Los treinta autores tuvieron libertad para elaborar sus términos según principios teóricos propios, enfatizando y argumentando de acuerdo a su visión y valores. A partir de una estructura básica (definición sintética, génesis y desarrollo histórico del concepto, controversias, actualidad y validez del concepto), se presenta acá un conjunto de artículos especializados, casi todos articulados entre sí o completándose. No fue definida (y tampoco hubiera sido coherente hacerlo) una norma teórica o estilística. Cada autor es responsable de sus textos. El punto de unión del equipo multidisciplinario es la creencia en los valores civilizatorios: cooperación, solidaridad, compromiso con la vida, la naturaleza, el pacifismo y la justicia social. Todos creemos que un “mundo mejor es posible” y que está siendo construido por las realizaciones concretas de “la otra economía”.

Porto Alegre, enero de 2003

Bibliografía

Cattani, A.D. (Org.), *Fórum Social Mundial: a construção de um mundo melhor*, Porto Alegre, Corag, Petrópolis, Vozes, 2001.

Geremek, B., Litosc i Suzbienica, *A piedade e a força*, Lisboa, Terramar, 1986.

Melman, S., *Depois do capitalismo*, São Paulo, Editora Futura, 2002.

ASOCIATIVISMO

PAULO PEIXOTO DE ALBUQUERQUE

1. Las realidades del asociativismo, aún cuando son entendidas como construcciones históricas y cotidianas de los actores sociales y colectivos, precisan ser explicitadas porque traducen mucho más que un tipo de práctica social, de disputas de poder, o de su ejercicio, y representatividad e instrumentalización política de un colectivismo cerrado en sí mismo. Incluyen los anhelos y las utopías de varios segmentos sociales que se entrelazan en prácticas plurales que nunca son definitivas ya que son el resultado de historias singulares en la búsqueda de emancipación y autonomía. Frente a la multiplicidad de escenarios sociales propuestos por la contemporaneidad y las posibilidades de acción colectiva, el asociativismo emerge como una de las más antiguas prácticas sociales realizada por sujetos sociales, que tiene en cuenta tanto las cuestiones del cotidiano (particular) como las más complejas (generales). Partimos del supuesto de que los individuos no siempre se comportaron de forma asociativa, tal como estamos acostumbrados a considerar, y que el asociativismo resulta de una construcción que se basa en otra forma de pugna por el poder y en la realización de un proyecto civilizatorio diferenciado.

Por asociativismo, en sentido lato, se entiende el proceso por el cual una o más personas y/o grupo(s) deciden reunirse de forma regular, pero no necesariamente continua, para atender demandas comunes. Se trata de un proceso fundado en la pluralidad que no tiene la pretensión de verdad única, sino que busca el consenso sobre las divergencias de modo que los resultados de las decisiones estén pautados según principios éticos. En este sentido, el asociativismo se presenta como un conjunto de prácticas sociales con fechas y ubicación históricas que propone la autonomía del “nosotros”, calificando la cooperación entre las personas, dado que dichas prácticas sociales se asientan en la reciprocidad, en la confianza, en la pluralidad, en el

respeto y no en la utilización operacional-instrumental de la asociación entre las personas.

Desde dicha perspectiva democrática, la calidad y el carácter asociativo que se evidencia alrededor de ciertas operaciones realizadas entre personas y/o grupos explicita un modo de ejercitar la ciudadanía, independiente de los resultados alcanzados o de cómo los elementos se encuentran agrupados o asociados, constituyéndose así desde una perspectiva democrática.

De este modo el asociativismo:

- a) afirma un modo de actuar colectivo según el cual los principios de la acción social se forman en la experiencia concreta y parten del significado dado a las intenciones o a las ideas que dan fundamento al grupo; y
- b) señala un conjunto de acciones realizadas por personas movilizadas a partir de un proyecto que busca superar dificultades en función de un interés común y que, la mayoría de las veces, no tienen fines de lucro.

Por lo tanto, son prácticas sociales que buscan atender al imperativo categórico de construir criterios más generales y universales, es decir, buscan calificar la cooperación según el acto intencional e inmediato de reunir personas y/o las fuerzas de cada uno para producir una fuerza aún mayor. Asimismo, para establecer normas con fundamento moral y ético, considera al otro como autónomo, como alguien capaz de tomar decisiones. En este sentido, la asociación o el asociativismo de dos o más personas va más allá de la consumación de un contrato mutuo que establece obligaciones en pro de objetivos comunes. La esencia de dicha sociedad civil está fundada en la división de las ganancias, en la unión de los esfuerzos y en el establecimiento de otro tipo de acción colectiva que ve, en la cooperación calificada, la implementación de otro tipo de acción social.

2. Asociarse es atractivo y seductor, y hasta al más grande egoísta le interesa asociarse porque las normas de convivencia están ancladas en la moral (es bueno estar con otros). El individuo no es un objeto, necesita interactuar y el “otro”, por ser capaz de tomar decisiones, de alguna forma puede llegar a influir en la vida de las personas.

En lo concerniente a la vida cotidiana de las personas, se puede identificar tres dimensiones esenciales en el concepto de asociativismo:

- Rechazo a la lógica economicista que reduce el quehacer humano a la búsqueda racional del interés propio; y rechazo al lucro máximo como objetivo final de la práctica cooperativa. En esta concepción, la asociación no es limitada o sólo se hace posible desde una perspectiva contractualista (en el sentido hobbesiano o del individualismo metodológico), porque, si así fuera, el interés en asociarse se originaría en motivos egoístas y narcisistas. Como práctica social intencional de acción colectiva, el asociativismo emerge como una salida colectiva y un contrapunto necesario para hacer frente a las diferentes situaciones de marginalidad, pobreza y formas de redistribución de la riqueza producida por lo colectivo.
- Revela la idea de la necesidad de comprender la lógica social hegemónica, no dejarse seducir por sus supuestos, y hace pensar la cooperación en tanto un espacio social plural y no sólo que instrumentaliza. En este sentido, la asociación y/o asociativismo evidencia su aspecto paradójico y su fragilidad, ya que también cuenta con prácticas sociales instrumentales, porque permite a los asociados intercambiar sobre la base de un interés inmediato, pero como resultante de una acción colectiva que resulta de una acción singular diferenciada.
- La tercera dimensión refiere a la ética, o sea, a la interdependencia existente en cada actuar individual, porque cooperar es un proceso frágil en el cual se puede fallar, independientemente de los propósitos iniciales. Por ello, grupos y/o individuos regidos por un acuerdo mutuo, según los usos y las costumbres, no inmovilizados por leyes, rutinas o supersticiones, sino en un continuo desarrollo para satisfacer las crecientes exigencias de la vida libre, recurren a una ética fundada en la responsabilidad social.

3. Por otro lado, hace falta tener en cuenta los diferentes tipos de cooperación, porque, en tanto proceso, se origina a partir del actuar diferenciado del comportamiento habitual de una comunidad, grupo o individuo, sobre una realidad considerada difícil y/o problemática:

La cooperación de tipo 1 –instrumental o narcisista– favorece y abre posibilidades de un tipo de participación en la cual los integrantes se instrumentan mutuamente. Este tipo de participación es frágil y está pautada por la lógica de intercambio del mercado, en la cual las partes cooperantes y asociadas buscan ampliar sus limitaciones para el actuar cooperativo, por ejemplo: la cooperación entre un ciego y un paralítico. Este tipo de asociativismo instrumental presupone que todos somos egoístas y racionales, incluso hasta un punto de posibilitar situaciones donde se finge que cooperamos.

La cooperación de tipo 2 –calificada o recíproca– es una relación que depende de una esfera de actividades no nítidamente marcada por los factores económicos tendiendo a ser más compleja y, por ello, más frágil, porque necesita ser calificada. Está basada en la reciprocidad, confianza, pluralidad y en el respeto hacia el otro, dado que propone, más que nada, la autonomía de lo colectivo.

Estos dos tipos de cooperación, que de cierta manera son los elementos constitutivos del asociativismo, no fueron presentados sólo como una herramienta lógico/conceptual para explicar el asociativismo, sino como elementos concretos de resignificación de un proceso fundante de la vida. Una lógica que viene siendo colonizada por la teoría hegemónica del mercado como regulador social y una teoría que, en el límite, considera la reciprocidad del mercado como la propia vida.

4. El asociativismo surge y es entendido, tradicionalmente, a partir de otros filtros, de una perspectiva normativa que tiene su visibilidad e identificación en las diferentes formas organizacionales. Este hecho reduce la comprensión de un proceso complejo a su misma razón de ser o a objetivos del agrupamiento de personas.

En esta perspectiva, en la organización de personas, su unión está directamente ligada a la satisfacción de necesidades comunes y a conseguir mejores condiciones de vida (espacio de resistencia) cuyo resultado esperado es la posibilidad de continuidad del grupo. La participación se da a través de la representación. En este proceso asociativo, grupos jurídicamente establecidos son representados a través de la actuación política, religiosa, en el trabajo, estudio, comités, comisiones, núcleos de producción, con-

sumo, distribución, etc. Puede darse en varios campos de la actividad humana y su creación proviene de motivos sociales, filantrópicos, científicos, económicos y culturales, pero los más frecuentes son los siguientes:

Asociaciones filantrópicas: congregan voluntarios que dan asistencia social a los niños, a personas mayores y a otras personas carenciadas.

Asociaciones vecinales: organizaciones de personas que comparten el espacio urbano, con miras a obtener mejores niveles de educación e integración sociocultural.

Asociaciones de defensa de la vida: de las cuales participan personas que se unen por las mismas condiciones de marginalidad y por la garantía de los derechos sociales mínimos (chicos de la calle y también alcohólicos anónimos, diabéticos).

Asociaciones culturales, deportivas y sociales: se caracterizan por la unión temporal, o no, ligadas a las actividades identitarias, tanto literarias, artísticas, deportivas, étnicas, etc.

Asociaciones de clase: en este agrupamiento se destacan los consejos profesionales, las federaciones que representan, ante el Estado, los intereses de sus categorías empresariales o de trabajadores cuyo objetivo es una mayor participación en los resultados generados por el trabajo colectivo.

Asociaciones de trabajo: incluyen a las asociaciones de trabajadores o de pequeños propietarios organizados para la realización de actividades productivas; la prestación de servicios o de trabajo de producción y comercialización de productos.

En la pluralidad de las organizaciones que concretizan el proceso asociativo, podemos destacar tres modalidades de organización que apuntan a una práctica ciudadana: asociaciones, cooperativas y sindicatos, sobre las cuales señalaremos similitudes y diferencias en tres elementos claves para la comprensión: definición normativa, representación, forma de participación.

Asociación	Cooperativas	Sindicatos
<i>Representación</i>		
Sociedad civil sin fines de lucro cuya finalidad es representar y defender los intereses de los ciudadanos asociados, buscando estimular la mejoría técnica, profesional y social de los asociados.	Sociedad civil/comercial sin fines de lucro cuya finalidad es desarrollar actividades de consumo, producción, crédito, prestación de servicios y comercialización de acuerdo con los intereses de los participantes y cooperantes.	Sociedad civil sin fines de lucro cuya finalidad es promover la defensa de los derechos e intereses individuales y colectivos de determinada categoría de trabajo, representándola en cuestiones judiciales y/o administrativas

Asociación	Cooperativas	Sindicatos
<i>Representación</i>		
Puede representar los asociados en acciones colectivas de su interés. Políticamente son representadas por federaciones y confederaciones.	En tanto organización puede representar a los asociados en acciones colectivas de su interés. Políticamente son representadas, en el ámbito nacional en Brasil, por la Organización de las Cooperativas Brasileñas, y en el contexto del Estado (provincial), por la Organización de las Cooperativas Estadales.	Este tipo de organización puede representar toda la categoría, incluso a los no socios, en cuestiones laborales, en una o más acciones, colectivas o individuales. Políticamente son representadas por federaciones y confederaciones. También pueden organizarse en centrales sindicales.

Asociación	Cooperativas	Sindicatos
<i>Forma de participación</i>		
<p>Las decisiones se dan a través de la asamblea general, en la cual cada persona tiene derecho a un voto. Su área de actuación se limita a sus objetivos y los resultados de sus actividades es de entera responsabilidad de los asociados.</p>	<p>Las que deciden son las asambleas de socios en las cuales cada persona tiene derecho a un voto. El área de actuación se limita a sus objetivos.</p>	<p>Las decisiones son tomadas en asamblea, en la cual cada persona tiene un voto. Su área de actuación es ilimitada, pero no puede existir más de un sindicato con la misma base de representación por territorio; sólo uno por municipio.</p>

Independientemente del ángulo por el cual se analiza y comprende el asociativismo, es importante destacar que los modelos asociativos antedichos deben ser entendidos como procesos por los cuales la sociedad civil asume los espacios públicos e intentan, a partir de una noción de control democrático (asambleas, consensos sobre las divergencias), establecer otro tipo de sociabilidad fundada en el discurso argumentativo de la solidaridad.

Asimismo, hace falta subrayar que la búsqueda de espacios democráticos realizada por estas organizaciones asociativas, tanto por las mismas corporativas asistenciales como por los espacios de resistencia, señala estrategias sociales que permiten el gerenciamiento del bien común, tales como la elección como principio de acceso y permanencia en el poder; control de abajo hacia arriba; transparencia pública y vigilancia organizada. En este sentido, el asociativismo funda la legitimidad del grupo, conforma un modo de vida común y representa el derecho a los derechos porque está anclado en el bien común.

El asociativismo proyecta un modelo de regulación alternativo en la medida que se fundamenta en el ejercicio de la ciudadanía, bus-

cando proponer modos plurales de actuación e instaurar un movimiento de interacción de los espacios económico, sociopolítico y cultural, en una perspectiva más amplia. Así, se muestra como un actuar colectivo diferenciado que puede ser interesante para la “otra economía”, porque, al basarse en la solidaridad, en la reciprocidad, en la confianza, precisa ser continuamente afirmado, no como la verdad, sino como una perspectiva que propone a los individuos y grupos emancipaciones provisorias que resultan de una responsabilidad social cuyo carácter no tiene nada que ver con la filantropía, sino con la construcción de la justicia social.

Bibliografía

- Althusser, L., *Sobre a reprodução*, Petrópolis, Vozes, 1999.
- Costa, F., *As cooperativas e a econommia social*, Lisboa, Horizonte, 1986.
- Demo, P., *Participação é conquista -Noções de política social participativa*, 4º edição SP, Cortez, 1999.
- Elias, N., *La société des individus*, Paris, Fayard, 1991.
- Gonçalo, J. E., *Organização da sociedade civil como base para um política social redistributiva*, Tese (mestrado) - Programa de Política social , SER/UNB, Brasília, 2000.
- Grau, N. C., *Repensando o público através da sociedade - Novas formas de gestão pública e presepresentação social*, R. J., Revan, 1999.
- Habermas, J., *Consciência moral e agir comunicativo*, R. J., Tempo Brasileiro, 1989.
- Habermas, J., *Direito e democracia entre facticidade e validade*, R. J., Tempo Brasileiro, 1997.
- Kurz, R., *O colapso da modernização - da derrocada do socialismo de caserna à crise da economia mundial*, R. J., Paz e Terra, 1966.
- Schujman, L., *Economía social: la contracara del capitalismo salvaje*, Rosario, Argentina, Homo Sapiens, 1997.

AUTOGESTIÓN

PAULO PEIXOTO DE ALBUQUERQUE

1. Concepto

Por autogestión, en el sentido lato, se entiende el conjunto de prácticas sociales que se caracteriza por la naturaleza democrática de las tomas de decisión, que favorece la autonomía de un “colectivo”. En un ejercicio de poder compartido, que califica las relaciones sociales de cooperación entre personas y/o grupos, independientemente del tipo de estructuras organizativas o actividades, dado que expresan intencionalmente relaciones sociales más horizontales.

El carácter multidimensional del concepto de autogestión (social, económico, político y técnico) nos remite a pensarlo como mucho más que una simple modalidad de gestión. Sin embargo, la referencia a una forma de organización de la acción colectiva, desde esta perspectiva, no se da linealmente, pues la apropiación de espacios colectivos es llevada a cabo de varias maneras y la referencia a la organización de la acción colectiva necesita ser cualificada.

La primera dimensión se refiere al carácter social, ya que en tanto construcción social, la autogestión debe ser percibida como resultado de un proceso capaz de engendrar acciones y resultados aceptables para todos los individuos y grupos que dependen de ella; la segunda remite a lo económico y se asienta sobre procesos de relaciones sociales de producción, que se definen según prácticas que privilegian el factor trabajo en detrimento del capital; la tercera es política y se fundamenta a partir de sistemas de representación cuyos valores, principios y prácticas favorecen y crean condiciones para que la toma de decisiones sea el resultado de una construcción colectiva que pase por el poder compartido (de opinar y decidir), de modo de garantizar el equilibrio de las fuerzas y el respeto a los diferentes actores y roles sociales de cada uno dentro de la organización; la cuarta dimensión es técnica e

insinúa la posibilidad de otra forma de organización y de división del trabajo.

2. Autogestión: una práctica social con diversos significados

La ambigüedad del concepto. Aunque el término autogestión se haya vuelto común y corriente con la globalización de las técnicas de administración, el significado aún permanece bastante impreciso. En la mayoría de las veces, aparece asociado a procesos productivos (industriales) que se desarrollaron vinculados a determinados tipos de tecnología y que tienen como objetivo promover la ampliación o la integración fabril. Pero también están los que lo utilizan para describir un fenómeno político: la elección de sus dirigentes dentro de una perspectiva normativa, según un estatuto, o de subordinación político cultural.

De modo general, podemos decir que el término autogestión es utilizado mucho más a menudo para designar una matriz de conocimiento, relacionada a determinados métodos o técnicas administrativas. Al enfatizar el lado gerencial del proceso de trabajo, se mistifica la realidad organizacional en tanto resultado de las prácticas sociales de actores en un determinado contexto (histórico, geopolítico, espacial, etc.).

Por otro lado, pensar la autogestión sólo a partir del referencial “cooperativo” significa reducir la acción colectiva a la mitología del “buen salvaje”, lo que disimula la realidad social y la complejidad del proceso de producción, induciendo a la creencia nostálgica de que una relación simple y sana entre aquellos que producen puede ser promovida a través de los sistemas de participación propuestos y de responsabilidad meramente gerencial.

Como sabemos, la autogestión no es un concepto nuevo: en tanto forma de organización productiva, puede ser identificada en diferentes momentos históricos, como ser en los falansterios, en las experiencias de la Comuna de París, en los *soviets* de la Revolución Rusa, en las propuestas anarquistas y como propuesta de gestión y organización para diferentes espacios económicos agrícolas y urbanos. Sin embargo, la utilización generalizada de dichas prácticas organizativas autogestionarias se dio efectivamente en la segunda mitad del siglo XX, relacionada a la acumulación producida por diversas prácticas históricas.

En verdad, como señala Defourny (1988), “no existe una definición general de autogestión, y la diversidad de concepciones sobre la empresa autogerenciada entre los científicos es sólo un poco más acotada que entre la opinión pública”.

Sin embargo, este hecho no impide determinar que, desde su origen, las experiencias autogestionarias siempre estuvieron relacionadas a las luchas de los trabajadores y, principalmente, del movimiento obrero. En este sentido, no se habla sólo de un conjunto de acciones que sistematizan el control de las actividades de una organización según el marco social o como modelo de gerenciamiento referente a la asignación de recursos y asignación de responsabilidades, controles de gestión, sino de prácticas sociales que se construyeron y tienen legitimación, ubicación y fecha históricas.

Es importante subrayar que la utilización de una retrospectiva histórica no se reduce solamente a un ejercicio lógico de realizar inventarios, sino como factor necesario para comprender la dimensión de un fenómeno social en el contexto de la producción que se construye y se reconstruye incesantemente, haciendo que la vida se reinvente.

Con los cambios en la organización de la producción y con la necesidad de que los sectores productivos se adecuen a los parámetros del mercado, ahora globalizado, se verifica cada vez más la implementación de una lógica de gestión que incide sobre los factores de producción; son los nuevos ritmos de producción, nuevas tecnologías, nuevas maneras de organizar la mano de obra, afectando de forma diferenciada a los trabajadores.

La idea de la autogestión reaparece actualizada fuerza principalmente en función de los efectos perversos de la reestructuración productiva: el desempleo, de ahí el carácter plural de su comprensión.

Por un lado, la autogestión adquiere una connotación fuertemente económica, asociada a una “necesidad gerencial capaz de salvar empresas de la quiebra y evitar el desempleo en masa” (Pires, 1999), y, por otro, resurge retomando las luchas políticas e ideológicas que dieron origen al concepto, es decir, asociada a un ideal utópico, de transformación y de cambio social.

Entendemos que, para efectos de la “otra economía” o de la economía solidaria, ambos componentes están estrechamente relacionados y son parte esencial del concepto, pero, para lograr una mejor

comprensión, las diferentes dimensiones a las que el concepto se refiere deben ser explicitadas.

Autogestión en su dimensión social. En el término autogestión, del *Diccionario de Política* (Bobbio y Mateucci, 1986), Massimo Folins señala que “en substancia, el principio de la autogestión refiere simultáneamente a una modalidad particular de organización del proceso gerencial dentro de las empresas y, en el plano social más global, a una forma particular de organización colectivista, dando lugar a una configuración económica original, cuyo rasgo principal está en su referencia a principios propios de diversas filosofías económicas, aparentemente inconciliables: por un lado, la superación de la apropiación privada de la plusvalía y, consecuentemente, de la relación del sistema con el parámetro del lucro; por otro, el mantenimiento de la libre iniciativa de las unidades económicas”.

Esta representación merece ser remarcada. Sin embargo, la perspectiva holística del concepto vuelve difusa y ambigua su comprensión porque otorga mayor relevancia al aspecto técnico de gestión que al proceso social de prácticas sociales innovadoras.

Esta lectura no es nueva y se apoya en el concepto de productividad y eficacia, por eso debe ser percibida en su ambigüedad. Es difuso y ambiguo porque el examen del proceso de transformación de las normas de organización del trabajo, para adecuarse a las nuevas exigencias de un régimen de acumulación, traduce no sólo una estrategia social, sino la hegemonía de prácticas sociales definida por un actor social –las empresas– que necesita ser explicitado.

De hecho, en el marco de la globalización de la economía, la transformación de los procesos de producción en las empresas se legitima a través de un discurso neoliberal que, centrándose en principios de liberalización, apertura internacional, flexibilización y privatización de los sistemas productivos económicos nacionales, se presenta como causa del cambio y símbolo de la modernidad.

Las estrategias de las empresas son y resultan muy parecidas: flexibilidad interna y externa, modos de organización del trabajo en equipos, en los cuales la polivalencia funcional aparece como señal de movilidad de los trabajadores y elimina los antiguos puntos de referencia, que eran los parámetros señaladores de las prácticas de los actores sociales en el espacio productivo.

La autogestión pasa a significar, según los principios neoliberales, una utilización operacional más intensa de nuevas tecnologías, la liberalización en el uso de los factores sociales de producción y una aceleración de rotación del capital (fijo y circulante) de las empresas.

En las empresas capitalistas, los principales argumentos a favor de las “nuevas” formas de organización del trabajo, denominadas “autogestión”, neutralizan su carácter de crítica radical porque son presentadas sólo como una técnica gerencial más que posibilita reducir defectos de producción y aumentar la productividad.

La autogestión sólo como tecnología de gestión. Los términos explicativos de la realidad productiva y del proceso de trabajo en la autogestión mistifican el lado empresarial y de la gestión, a medida que en las explicaciones e interpretaciones predomina la perspectiva empresarial que, por un lado, enmascara la crítica y, por otro, relativiza la multidimensionalidad del concepto.

Además de la dificultad de conceptualización de la autogestión, se hace cada vez más difícil comprender las diferencias de los procesos productivos, tanto de empresas capitalistas como de empresas cooperativas, porque las nuevas tendencias del proceso de producción (automatización, informatización, tercerización de los procesos y servicios) señalan y disimulan la realidad social y la complejidad del proceso de producción.

El concepto de autogestión acompaña la historia del cooperativismo y todavía puede ser considerado un tema nebuloso, y por ello merece continuas reflexiones, dada la posibilidad de explicaciones falaces y equivocadas sobre el asunto.

La autogestión como crítica radical. El sentido crítico y radical propuesto por una nueva forma de gestión, autónoma del conjunto social, puede ser marcado por desvíos y zigzag. En un balance global, se puede decir que es una trayectoria frágil, desde el punto de vista de experiencias concretas, sobre todo en el campo de los trabajadores. Tal vez haya estado más activa en el campo de las ideas y en el debate sobre alternativas socialistas, presentes en las varias corrientes socialistas (Nascimento, 2000).

Sin embargo, se afirma cada vez más el significado de autogestión como una nueva modalidad de gestión autónoma del conjunto

social que remite a otras formas radicalmente nuevas de organización, no sólo de la economía, sino también de la educación y de la política global.

Independientemente de la fragilidad de ese proceso, debe ser entendida como un sistema de organización de las actividades sociales, desarrolladas mediante la acción intencional y convergente de varias personas (actividades productivas, servicios, actividades administrativas), donde las decisiones relativas a los destinos del grupo son directamente tomadas por los participantes, con base en la atribución del poder decisorio a las colectividades definidas por cada una de las estructuras específicas de actividad (empresa, escuela, barrio, etc.).

Por lo tanto, podemos identificar dos determinaciones esenciales del concepto de autogestión: a) superar la distinción entre quien toma las decisiones y quien las ejecuta y b) autonomía decisoria de cada unidad de actividad, es decir, la superación de la interferencia de voluntades ajenas a las colectividades concretas, en la definición y elección de qué hacer.

De ese modo, la autogestión adquiere su carácter de radicalidad, pues pasa a ser un elemento fundante de la vida asociada y del quehacer cotidiano. Follins (1986) dice que estas dos determinaciones califican la autogestión como “principio elemental de modificación de las relaciones sociales y personales, en el sentido de reapropiación del poder decisorio relativo a una esfera de actividad dada contra cualquier autoridad, aunque legitimada por anterior delegación”.

Autogestión y empresa autogerenciada. La autogestión como modelo organizacional y de gestión. En este sentido, una empresa autogerenciada es una organización productiva sobre la cual la última instancia del poder de decisión pertenece exclusivamente a sus trabajadores y es compartido de forma igualitaria entre todos ellos, no importa cuál sean sus calificaciones o sus aportes en capital.

La mayor parte de los economistas de la autogestión y, en todo caso, los de la tradición neoclásica agrega un segundo elemento al nudo central de la definición: la ganancia neta, luego de la deducción de los gastos de explotación, de la reducción del capital y de los impuestos eventuales, es dividida entre los trabajadores de acuerdo a ciertas reglas (Defourny, 1988).

Entonces, hablar de autogestión nos remite a aspectos diferentes (positivos y negativos), tanto en lo que se refiere a la gestión como a

las consecuencias económicas del emprendimiento, que son necesarios aclarar:

- (+) se amplía la capacidad productiva de los trabajadores, debido al ambiente más democrático; experiencia profesional mejor conservada en la empresa; reducción de la rotación de los trabajadores;
- (-) la participación en la gestión, en la propiedad y en los beneficios engendra una mayor acumulación de capital humano, porque los trabajadores son más estimulados, tanto desde el punto de vista moral como material, pero la participación de los trabajadores en la gestión reduce la capacidad productiva, ya que ésta deja de lado a dos atributos esenciales de los dirigentes: su autoridad y su poder discrecional;
- (+) los trabajadores cuidan la calidad de su producción porque tienen una percepción más positiva de su trabajo, un sentido elevado de sus responsabilidades y el deseo de aumentar sus rendimientos, determinados por la productividad de la empresa;
- (-) en la discusión de los procesos autogestionarios no queda claro cuáles son los estímulos más efectivos; en todo caso, queda implícito que, dependiendo de cómo se organiza el trabajo, los estímulos materiales o de participación abren posibilidades para una política de emulación y manipulación;
- (+) la implicación personal del trabajador sobre la productividad de sus compañeros es mayor porque desaparece la confrontación tradicional entre patrón y empleado; en este caso, la presión del grupo corresponde a un proceso de vigilancia mutua que reduce el ausentismo y castiga la pereza y el desperdicio;
- (-) hay que tener en cuenta que, en el marco de un trabajo en equipo, la medición de la productividad individual es muy difícil;
- (+) aumenta la eficacia organizacional. Un ambiente participativo facilita la comunicación y ésta, a su vez, favorece la identificación de ineficacias organizacionales que los trabajadores no estarían necesariamente interesados en identificar en un contexto no cooperativo. Capacidad de flexibilidad: horarios, condiciones de trabajo, reducción de costos de supervisión y de vigilancia;

- (-) un espacio productivo autogestionario remite a ambientes de incertidumbre.

Autogestión en la “otra economía”. La autogestión en la “otra economía” se afirma como un modo del actuar colectivo, según el cual los principios de la acción social se forman en la experiencia concreta y provienen del significado dado a las intenciones o las ideas que fundamentan el grupo; van más allá de la celebración de un contrato mutuo que establece obligaciones en pro de objetivos comunes.

La esencia de esta práctica social está fundada en la partición del poder y de la ganancia, en la unión de esfuerzos y en el establecimiento de otro tipo de actuar colectivo que encuentra, en la cooperación calificada, la implementación de otro tipo de acción social.

De ese modo, tanto en su dimensión más restringida, que hace referencia a la producción (economía, trabajo), como en su dimensión más amplia, que se refiere a la reproducción social (política, territorios), es dable pensar la autogestión vinculada a otro tipo de acción social que busca, a través de la reapropiación de su fuerza productiva general, no sólo la promoción del desarrollo del individuo como sujeto social, sino también resignificar las prácticas sociales relacionadas a la organización del trabajo asociándolas a la idea-fuerza de cambio radical y de transformación de la sociedad capitalista.

Bibliografía

- Bobbio, N. y Mateucci, N., *Dicionário de política*, UnB, 1986.
- Defourny, J., “Coopératives de production et entreprises autogérées: une synthèse du débat sur les effets économiques de la participation”, en *Mondes en Développement*, Tome 16, N° 61, 1988.
- Follins, M., *Autogestão*, in Bobbio, N. e Mateucci, N., *Dicionário de política*, UnB, 1986.
- Nascimento, C., *Autogestão e Economia Solidária*, Florianópolis, 2000.
- Pires, M.L.S., “Cooperativismo: entre os ideais utópicos e as exigências da competitividade do mercado. Um estudo de caso de uma cooperativa frutícola no Vale de São Francisco”, *Perspectiva Econômica*, Vol. 34, N° 108, *Série Cooperativismo*, N° 46, 1999.

CADENAS PRODUCTIVAS SOLIDARIAS

EUCLIDES ANDRÉ MANCE

1. Las cadenas productivas componen todas las etapas realizadas para elaborar, distribuir y comercializar un bien o servicio hasta su consumo final. Algunas concepciones también integran la financiación, desarrollo y publicidad del producto, considerando que dichos costos conforman el costo final y le incorporan valor al ser recuperado gracias a la venta del mismo. En otras palabras, una cadena productiva puede ser mapeada, determinándose los ítem que fueron consumidos o realizados para la producción de un bien o servicio. Cuando consideramos las cadenas productivas en economía de red, partimos siempre del consumo final y productivo, para luego comprender las conexiones y flujos de materias, informaciones y valores que circulan en las diversas etapas productivas en su proceso de retroalimentación. La reorganización solidaria de las cadenas productivas, según la lógica de la abundancia, amplía los beneficios sociales de los emprendimientos en función de la distribución de la riqueza que operan para sostener el consumo en las mismas redes.

2. Los sistemas de red en la economía solidaria no siempre otorgan mucha importancia al análisis y recomposición de las cadenas productivas. Las prácticas de *fair trade*, por lo general, no demandan la certificación de los proveedores de insumos, sino sólo que el emprendimiento productivo, que genera el bien que va a ser consumido, respete los criterios éticos y ambientales requeridos. Las redes de intercambio, igualmente, centrando la atención en el momento del intercambio, no establecen una estrategia global de interferencia sobre las cadenas productivas.

Otras redes más complejas, sin embargo, integradas por organizaciones solidarias de crédito, consumo, producción, comercio y servicios, pasaron a reflexionar sobre las mejores estrategias de expansión y consolidación de dichas redes, llegando a la percepción de la nece-

alidad de remontar las cadenas productivas solidariamente. Ello, de manera progresiva, posibilitaría a la economía solidaria convertirse paulatinamente en el modo de producción socialmente hegemónico y no sólo en una esfera de actividad económica de segundo orden, paliativo o complementario, destinado simplemente a atender poblaciones pobres o marginadas por los movimientos de capitales.

La idea básica en lo que se refiere a remontar la cadena productiva consiste en sustituir los proveedores de insumos que operan según la lógica del capital por proveedores que operan según la lógica de la economía solidaria; sustituir insumos elaborados de manera ecológicamente incorrecta, por otros elaborados de manera ecológicamente sustentable. Eso posibilitaría una corrección de flujos de valores, el creciente empoderamiento de la economía solidaria y la propagación de un desarrollo socialmente justo y ecológicamente sustentable.

La forma propuesta para hacerlo no es la de un planeamiento centralizado, que pretenda planear la intervención de todos los actores que operen en una cadena productiva completa de un determinado bien. La estrategia es a la vez más compleja y simple. Cabe a los diversos operadores solidarios, que actúan en la cadena productiva, dar preferencia a proveedores solidarios, donde ellos existan, sustituyendo insumos para alcanzar el objetivo de la sustentabilidad ecológica y social. Donde dichos proveedores o insumos no existan, les cabe a las redes locales armar emprendimientos que puedan producir los ítem demandados. Cuando las inversiones requeridas extrapolan las condiciones de las redes locales, o el consumo de la red local es insuficiente para mantener la facturación necesaria a la viabilidad del nuevo emprendimiento, les queda a las redes regionales evaluar las mejores alternativas, y también en niveles horizontales cada vez mayores.

Para remontar las cadenas productivas solidariamente, la organización del consumo final y productivo es fundamental. La práctica de las cooperativas de consumo y de otras formas organizativas de consumidores muestra que la organización de los consumidores permite elevar el poder adquisitivo de sus ingresos y mejorar su calidad de vida, al mismo tiempo que –cuando toman parte en redes solidarias– tornan viable la comercialización de productos elaborados en emprendimientos solidarios. La novedad de este sistema está en que, a partir del consumo final y productivo, las cadenas productivas

pueden ser remontadas de manera solidaria, a medida que los emprendimientos proveedores son seleccionados considerando aspectos técnicos, ambientales y sociales. Esa selección se basa en la percepción de que el valor pagado por el consumidor, referente al producto final, es lo que permite no sólo circular la producción de las empresas que venden el producto final, sino también circular, inmediatamente, la producción de los diversos operadores que proveen algún insumo incorporado al producto final consumido u otro elemento utilizado en el proceso de producción de dicho bien o servicio. Así, es el consumo del producto final lo que garantiza a las empresas, cuyos productos son vendidos en un extremo de esa cadena, facturar y facilitar el lucro con esa parte de productos consumida. Empero, a medida que la red solidaria remonta esa cadena productiva, creando emprendimientos que actúen como proveedores, el lucro que anteriormente era acumulado en esos segmentos de la cadena productiva se convierte entonces en excedente que pasa a retroalimentar la expansión de la misma red. De este modo, una red, organizando emprendimientos capaces de generar cierto volumen de excedente, puede crecer reinvertiendo colectivamente dichos excedentes, armando nuevos emprendimientos y remontando la cadena productiva del propio producto final. Así, vendiendo la misma cantidad del producto final, se puede ampliar el número de trabajadores integrados a la red, el número de emprendimientos productivos solidarios, el volumen de ingreso distribuido en la red en forma de remuneración del trabajo, los excedentes generados en la red y su patrimonio.

Con la finalidad de promover la corrección de flujos de valores, asegurar el bienvivir de los consumidores y ampliar la posibilidad de sustentación de los emprendimientos, se propone diversificar la oferta de productos finales, posibilitando que los emprendimientos de base puedan estar simultáneamente integrados a varias cadenas productivas solidarias. Gracias a esas múltiples conexiones y flujos en red, esos emprendimientos se vuelven sustentables y atienden a un significativo volumen de demandas estables.

De este modo, se crean las condiciones requeridas para sustituir progresivamente las relaciones de acumulación capitalista y expandir relaciones de producción y consumo solidarias, compartiendo los excedentes producidos, generando nuevas oportunidades de trabajo, incrementando el consumo de los participantes y generando una gran

diversidad de productos y servicios que garanticen el bienvivir de todos los que realizan el trabajo y el consumo solidario.

Bibliografía

Mance, E.A., “Cadeias produtivas em Economia de Rede”, *Revista Cadeia*, Vol. 1, N° 1, 2000.

Mance, E.A., *Redes de Colaboração Solidária*, Petrópolis, Vozes, 2002.

CAPITAL SOCIAL

MARCELLO BAQUERO

1. Concepto

Capital social es el proceso de desarrollo de la confianza recíproca entre ciudadanos con el objetivo de resolver problemas que exigen la acción colectiva o el deseo de los ciudadanos para confiar en los otros (Putnam, 1999). Fukuyama (1999) sugiere que el capital social puede ser definido simplemente como el conjunto de valores informales o normas compartidas entre los miembros de un grupo que posibilita la cooperación entre ellos.

2. Génesis y desarrollo histórico

El creciente entusiasmo acerca del capital social en la última década ha generado la renovación del interés de la comunidad académica en la participación comunitaria. La preocupación acerca de la participación ciudadana en los asuntos públicos no es reciente, sino que viene desde la época de Tocqueville (1968), quien sugería que, al participar de asociaciones comunitarias, los ciudadanos eran socializados para valorizar las normas y reglas democráticas, contribuyendo positivamente para el funcionamiento de la democracia. Autores contemporáneos, como Coleman (1983), sugieren que el bienestar de una nación, así como su habilidad para competir, está condicionado por una única característica cultural: el nivel de confianza inherente a una sociedad.

Autores clásicos, como Adam Smith, reconocían que la vida económica está profundamente vinculada a la vida social, y no puede ser entendida al margen de sus costumbres, moral y hábitos de sociedad en la cual desarrolla su actividad. En síntesis, no puede ser desvinculada de la cultura. Leyes, contratos y racionalidad económica

proporcionan los bienes necesarios, pero no suficientes, tanto para la estabilidad como para la prosperidad de las sociedades modernas, ya que también deben ser equilibradas con reciprocidad, obligación moral, servicio a la comunidad y, principalmente, confianza: dimensiones que están basadas en el hábito y la costumbre y no en cálculos racionales. Estos son elementos culturales que se constituyen en la base de la construcción y formación de capital social. Así, dicho capital tanto puede darse en la familia como en un grupo, en una asociación e incluso en un país como un todo. El capital social es diferente de otros tipos de capital humano, ya que es transmitido por mecanismos culturales, tales como: religión, tradición, hábito histórico, costumbre y sobrevivencia.

En este sentido, la adquisición de capital social requiere que las personas acepten y valoricen las normas éticas y morales de la comunidad y, en este proceso, adquieran virtudes cívicas, como lealtad, honestidad y confiabilidad.

El concepto de capital social como categoría analítica es relativamente reciente en las ciencias sociales. Aunque estuviera implícito en varias teorías de las relaciones sociales, raramente era puesto como área significativa de análisis o estudio.

Eso puede ser atribuido al hecho de que, históricamente, los teóricos de la modernización, de la tecnocracia y del neoliberalismo, siempre consideraron las relaciones sociales tradicionales y formas de vida como un impedimento para el desarrollo. Sin embargo, en los últimos años ese concepto pasó a ser subrayado como un factor relevante en la explicación del proceso de construcción de las democracias modernas, avaladas por el creciente sentimiento de desencanto y desconfianza entre las personas y, principalmente, en relación con las instituciones políticas. Se volvió imperativo comprender con más profundidad las virtudes y deficiencias de la dimensión social. Es evidente que, cada vez más, la desilusión con el desempeño gubernamental en esta área podría producir una erosión de la creencia en la democracia como valor en sí. Por lo tanto, dicha situación requirió que se pensara en estrategias que recuperasen la credibilidad de esas instituciones frente a los ciudadanos. De esta forma, surgió una convergencia en el medio académico de que la solidez democrática de un país depende de una sociedad civil dinámica y participativa y orientada a la valorización de las normas democráticas, basadas en la ética, en la moral y en las costumbres.

Actualmente, se constata que si, por un lado, las leyes, los contratos y la racionalidad económica proporcionan una base para la estabilidad económica, social y política de un país, pero esos elementos no son complementados con dimensiones de carácter subjetivo, tales como la reciprocidad, la obligación moral, el servicio a la comunidad y la confianza, la nación puede entrar en proceso de crisis, lo cual disminuye las posibilidades de institucionalizar la estabilidad en sus varias dimensiones. Esta crisis aparece cuando un sistema histórico social acumula tantas contradicciones que no logra superar sus dilemas mediante ajustes de sus patrones institucionales convencionales. En dicho escenario, se abren caminos para construir un nuevo sistema basado en dimensiones que van más allá de la mera dimensión institucional. Luego, es esencial forjar un equilibrio entre la dimensión formal y la dimensión más subjetiva de las relaciones sociales.

El capital social, en ese contexto, surge como un bien público capaz de generar un nuevo contrato social anclado en la cooperación recíproca, solidaria y colectiva.

El capital social es un concepto polisémico. Empero, los indicadores más utilizados para su operacionalización están basados en la participación de personas en organizaciones sociales y el sentido de confianza entre los miembros de una comunidad. Sin embargo, independientemente de cómo sea definido, se está solidificando la idea de que el capital social hace referencia a la habilidad de los actores sociales en asegurar beneficios colectivos en virtud de la participación en redes sociales u otras estructuras sociales.

3. Actualidad e importancia del concepto

El interés renovado acerca del concepto de capital social surge debido a las deficiencias y limitaciones de los abordajes tradicionales para explicar el proceso de parálisis de la democracia representativa en las sociedades contemporáneas. De esta forma, la persistencia de la pobreza y de la exclusión globalmente creó un imperativo para encontrar mecanismos que pudiesen no sólo enfrentar esos problemas, sino resolverlos. Actualmente, se observa a niveles globales la existencia de más pobres, menos trabajo, más frustración, más exclusión social, más descapitalización y más endeudamiento que hace

diez años atrás. En este contexto, desde los años 1990, se constata una tendencia a la descentralización y un incremento de la relevancia del gobierno local en la vida de las personas. Esos gobiernos se han alejado de la implementación directa de políticas públicas, a la vez orientándose a la facilitación de programas locales de desarrollo que involucren una amplia participación de la comunidad.

Los obstáculos enfrentados en el presente, en el proceso de solidificación democrática, sugieren que los argumentos puramente economicistas de las carencias y de la exclusión social necesitan ser revistos, incorporándoles dimensiones cualitativas, para que se llegue a la implementación de políticas públicas adecuadas, en situaciones donde prevalezcan las desigualdades sociales. Las evidencias de innumerables estudios e investigaciones señalan el hecho de que el impacto del desempleo, por ejemplo, no es únicamente causado por la ausencia de ingresos, sino también por daños psicológicos, pérdida de la autoestima, pérdida del sentido de pertenencia, poco estímulo para trabajar y alteración en las relaciones familiares. Dicha situación posibilita el establecimiento de estados paralelos y una fragmentación de la ya precaria identidad colectiva. El resultado no puede ser otro más que el surgimiento de una cultura política caracterizada por la apatía y por la desconfianza de los ciudadanos en todas las esferas de la vida cotidiana.

Así, como parte de la búsqueda de canales efectivos de comunicación, se ha observado el surgimiento de la teoría de capital social como mecanismo que posibilita la comprensión de las relaciones y vínculos entre diferentes actores involucrados en el desarrollo de la comunidad. El capital social genera relaciones horizontales de apoyo entre miembros de la comunidad y de la familia y relaciones verticales entre instituciones gubernamentales y la comunidad. Tanto se puede dar un capital de unión (*binding*), que examina la cohesión social dentro del grupo, o de aproximación (*bridging*), que hace referencia al tipo de vinculación entre diferentes actores.

El capital social abarca dos componentes: el estructural y el cognitivo. El componente estructural se refiere a la composición y a las prácticas de las instituciones locales, tanto formales como informales, que hacen viable el desarrollo local. La estructura es construida por redes horizontales que generan un proceso de toma de decisiones por parte de la colectividad, donde la confianza mutua es fundamental. El componente cognitivo hace referencia a valores, creencias,

actitudes, normas sociales y comportamientos que se observan dentro de las comunidades, tales como la confianza interpersonal, la solidaridad y la reciprocidad.

Estas dos dimensiones actúan de manera integrada, mientras que la dimensión cognitiva predispone a la persona a una acción colectiva de beneficio mutuo, la dimensión estructural facilita dichas acciones.

En dicho contexto, las relaciones de confianza interpersonal e institucional, y los recursos generados por ellas, favorecen la conformación de capital social, fundamental para el desarrollo de estrategias de bienestar común. El punto fundamental que debe ser contestado es, ¿cómo surge dicha confianza?

Básicamente hay tres vertientes de pensamiento que han indicado las fuentes generadoras de confianza y que pueden ser resumidas de la siguiente forma:

- a) la actividad voluntaria constituye el mecanismo esencial para sustentar la confianza generalizada;
- b) la confianza surge como respuesta a experiencias personales y con instituciones fuera del universo de aquellas pequeñas asociaciones de las cuales un individuo es afiliado;
- c) hay una gama de instituciones que promueven el capital social además de las asociaciones voluntarias, tales como: la familia, las escuelas, los medios de comunicación.

4. Problemas y límites

Uno de los aspectos que han generado polémica es el de cómo evaluar el capital social en términos de recursos para inversiones. Por ejemplo, el capital financiero consiste de cantidades específicas de recursos. El capital humano, una extensión metafórica del capital financiero, también consiste de cantidades específicas de recursos, en forma de habilidades y cualificaciones. Empero, el capital social, una tercera contribución metafórica, no consiste de recursos que individuos poseen, sino de procesos de interacción social que lleva a resultados constructivos.

Tal vez la principal diferencia entre capital social y capital financiero y humano sea que los dos últimos pueden ser definidos y

operacionalizados en cantidades con ubicaciones definidas en los arreglos socioeconómicos de la vida humana, mientras que el capital social no puede ser definido de esta manera.

El sostén de este tipo de capital es la confianza, es decir, la expectativa que surge dentro de una comunidad cuyo comportamiento es cooperativo, honesto y regular, basada en la aceptación de reglas y normas por parte de los miembros de la comunidad generando, así, pautas y redes que posibilitan que las personas actúen colectivamente. La externalidad que resulta de la institucionalización del capital social no es sólo la habilidad para trabajar bajo la autoridad de una comunidad o grupo tradicional, sino la capacidad de formar nuevas asociaciones y el desarrollo de hábitos de cooperación dentro de los parámetros de referencia establecidos por el grupo.

De esta forma, la conmensurabilidad del capital social aún está lejos de una aceptación consensual, por el hecho de referirse a la cualidad de las relaciones dentro y entre personas. Sin embargo, hay una convergencia en el sentido de aceptar que las relaciones sociales entre personas conformadas por el capital social son productivas, debido a que están basadas en un conjunto común de expectativas, el compartir valores y un sentido de confianza entre ellas. Allí donde el capital social es débil, existen valores conflictivos y una significativa falta de confianza.

El capital social no se deprecia con el uso, al contrario, la recurrencia de la utilización de las interacciones es algo que lo mantiene. De hecho, se puede decir que la capacidad de las capas socialmente marginadas para sobrevivir a la pobreza e intentar, a través de formas alternativas y no convencionales de participación política, volver al escenario público, del cual no toma parte, es una forma clara de capital social. Ya existen evidencias de la relación entre capital social y la promoción del bien común. Tres ejemplos son emblemáticos de esta relación: (a) la creación de la Villa El Salvador, en Perú, es mundialmente reconocida como una experiencia de promoción de capital social; (b) las ferias de consumo familiar en Venezuela, y (c) la experiencia del presupuesto participativo en Porto Alegre (Kliksberg, 2000).

Además, el capital social contribuye a la acumulación de capital humano ya que hace más eficiente el proceso educacional, eleva los retornos privados de la escolaridad y también, directamente, valora

el capital humano de los agentes participantes de una red de conexiones.

Personas que no confían recíprocamente y cooperan, por lo tanto, a través de mecanismos formales, dificultan la obtención de bienes comunes. Esta situación se caracteriza por aquello que los economistas denominan costo de transacción. Es decir, cuando prevalece la desconfianza en la sociedad, se impone un tipo de impuesto en todas las formas de relaciones sociales y económicas que, en caso de que hubiera confianza, no sería necesario pagar.

Resumiendo, la promoción de una cultura política orientada a la valorización de la democracia tanto en su dimensión procedimental como social sólo puede prosperar en contextos donde las relaciones sociales están pautadas por la confianza y la reciprocidad. Esos elementos pueden ser los complementos o los sustitutos de los vínculos burocráticos o contractuales, pues promueven la cooperación y el capital social, por lo tanto, en última instancia, es de interés colectivo. No es casual que, a pesar de todas las críticas a la noción de capital social, el interés en develar las motivaciones y los estímulos que conllevan al establecimiento de relaciones sociales basadas en la acción colectiva y en la confianza –capital social– crece multidisciplinariamente.

5. Desafíos a futuro

El principal desafío teórico en investigaciones futuras sobre el capital social es el de especificar cuándo las asociaciones ayudan a construir o a solidificar una democracia.

Un segundo desafío se refiere a la importancia de persuadir al Estado en sus varios niveles para que aporte recursos para apoyar acciones de fortalecimiento de la acción comunitaria, sin que esto represente un compromiso de la función representativa de las instituciones democráticas.

En el campo metodológico, el gran problema que tiene que ser resuelto es el de construir indicadores más adecuados del capital social, así como enfrentar el debate sobre actitudes *versus* comportamientos, es decir, ¿de qué forma las actitudes en pro del capital social pueden ser transformadas en acciones colectivas concretas?

Finalmente, el desafío más grande quizás esté en pensar en formas operacionales de construir capital social para hacer frente a los problemas cotidianos, desde una perspectiva multidisciplinaria, donde los esfuerzos de examinar el capital social en un sentido de causa y efecto se complementen con estudios que enfatizen el análisis de este concepto en tanto proceso. Las últimas décadas han mostrado que en toda sociedad, independientemente del nivel de desarrollo económico o político, sin una organización social, la tendencia del comportamiento humano es la de “colgarse” de los beneficios existentes sin dedicar cualquier esfuerzo a la preservación del sistema que hace que dichos beneficios existan. La promoción de la lealtad mutua, por lo tanto, es imperativa exactamente en el momento en que la confianza, en sus varias manifestaciones, está en declinación.

Estamos lejos de tener una base teórica consensual sobre capital social. Muchos trabajos han incluso profundizado sus aspectos negativos. En este texto, se optó por adoptar una definición que considera sólo sus facetas productivas.

Bibliografía

- Coleman, J. S., *Foundations of Social theory*, Massachusetts, Harvard University Press, 2000.
- Fukuyama, F., *Social Capital and Civil Society*, Prepared for delivery at de International Monetary Fund Conference on Second Generation Reform, 1999.
- Kliksberg, B., “Capital social y cultura: claves olvidadas del desarrollo”, en *Instituto Internacional de Gobernabilidad*, Paper N° 19, 2000. www.iigov.org.
- Putnam, R. D., *Bowling Alone. The Collapse and revival of American Community*, New York, Simon and Schuster, 2000.
- Putnam, R. D., *Comunidade e democracia, A experiência da Itália moderna*, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1996.
- Tocqueville, A., *Democracy in America*, London, The Fontana Library, 1968.

COMERCIO JUSTO

ALFONSO COTERA FRETELL

HUMBERTO ORTIZ ROCA

1. El comercio internacional tradicional

Este tipo de comercio se viene desarrollando sobre relaciones de intercambio dentro de un modelo que genera injusticia, desigualdad, marginación. En el ámbito agrícola, los países del Norte importan productos que sus climas no les permiten producir, posibilitando que su población pueda consumir, por ejemplo: plátano, café, cacao, azúcar, etc. De la misma manera importan productos que le significarían costos altos en mano de obra si lo produjeran en su país frente a los precios baratos que se pagan a los países del Sur donde la mano de obra es menos remunerada.

Muchos países del Sur dependen de la exportación de materias primas a los países industrializados para poder sobrevivir. Los países industrializados compran las materias primas, las transforman y después las exportan, principalmente, a los países del Sur. Pero, mientras que los precios de las materias primas bajan, los precios de los productos finales suben. Esto genera desiguales términos de intercambio entre los países del Norte y del Sur.

En las últimas décadas, la liberalización de las economías ha generado inestabilidad de los mercados internacionales para las materias primas, especialmente de los productos agrícolas producidos por las empresas multinacionales. Estas empresas junto con los intermediarios que son sus agentes dominan el conjunto del proceso de producción y comercialización de la mayoría de productos con consecuencias sociales y medioambientales desastrosas. A su vez controlan los precios internacionales, afectando a los pequeños y medianos productores de los países del Sur.

Los acuerdos internacionales sobre comercio (Ronda de Uruguay, 1993) determinaron obligaciones de reducir los impuestos a las importaciones agrícolas al 36% en 6 años para los países industrializados

y al 24% en 10 años para los países en desarrollo. En la práctica los países desarrollados mantienen subvenciones agrícolas, mientras que, los países en desarrollo no lo pueden hacer, generándose un verdadero *dumping* que hace menos competitivos a los productores del Sur.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) en el tema de la propiedad intelectual ligado al comercio ha propiciado una especie de “privatización de la vida” que beneficia a los dueños de patentes internacionales en desmedro de los países en desarrollo. Los Acuerdos Multilaterales sobre Inversiones en discusión tales como el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) a escala mundial como el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), tal como están diseñados impedirían que los gobiernos de los países en desarrollo incentiven el crecimiento de sus industrias basados en su propia producción local.

La consecuencia, de toda esta situación, es que países y regiones que padecen hambre sigan exportando productos agrícolas hacia otros países que tienen sobreproducción alimenticia. Los productos autóctonos y tradicionales de los países del Sur son usufructuados en cuanto al derecho de propiedad por las empresas transnacionales.

La división internacional del trabajo impuesta a través del comercio internacional a los países en desarrollo ha perpetuado la especialización de éstos en algunos productos y la dependencia, contribuyendo a la pérdida de autonomía económica y alimentaria, y a la destrucción de sus territorios.

2. Surgimiento del comercio justo

Desde hace 40 años, las organizaciones no gubernamentales de los países del Norte, especialmente europeas, en diálogo con organizaciones no gubernamentales y grupos de productores de los países del Sur vienen desarrollando un enfoque alternativo al comercio internacional tradicional, denominado “*comercio justo*” o “*comercio equitativo*”; así buscan revertir la tendencia injusta de los intercambios en el comercio internacional, promover el reconocimiento al trabajo de los productores del Sur a través del pago de un precio justo a sus productos y sensibilizar a los consumidores del Norte en el conocimiento de esta realidad.

Este movimiento ha puesto en marcha la implementación de *mercados alternativos* en los países del Norte con normas precisas para cada producto. El número de estos productos es cada vez más diversificado y se colocan en *tiendas solidarias*, así como en algunos supermercados. Estos mercados permiten tener una mayor relación directa con los productores de los países del Sur, ofreciéndoles mejores condiciones comerciales.

El comercio justo no es sólo una relación comercial; busca ser una relación de cooperación y colaboración (*partnership*) entre los productores del Sur y los importadores del Norte, basada en la igualdad y el respeto mutuo. En el comercio justo, el *consumidor consciente* adquiere no sólo productos, sino también relaciones de compromiso con los productores al estar informado del origen del producto (en los aspectos ético y medioambiental)

La idea originaria de un comercio justo consistía en remplazar las relaciones de asistencia Norte/Sur por relaciones de solidaridad en el marco de los intercambios económicos. A pesar de que el comercio justo es aún un movimiento pequeño en relación con el comercio tradicional, en Europa se viene incrementando cada vez más desde 1988, fecha en que surgió en Holanda la primera iniciativa de comercio justo que consistía en certificar productos fabricados por grupos de pequeños productores que respetaban el medio ambiente y criterios democráticos y de solidaridad en su elaboración y en comprarles a un precio relativamente más alto que el precio del mercado.

Luego de esta iniciativa, surgieron en casi todos los países de Europa y de Norteamérica diversas experiencias nacionales de certificación con el sello de comercio justo (*fair label*) y certificación orgánica y calidad, que también realizan la importación y promoción de los productos de las cooperativas, asociaciones y pequeños productores de los países del Sur.

Fue en 1997 cuando se unieron todas las iniciativas en FLO-Internacional (Fairtrade Labelling Organizations) para dotarse de un sello de comercio justo internacional. A partir de ese momento las iniciativas de comercio justo han trabajado conjuntamente para facilitar la exportación de los productos de las organizaciones de pequeños productores y para promocionarlo con el objetivo de mejorar la distribución desigual de bienes entre el Norte y el Sur. Además, actualmente en México se está desarrollando un comercio justo interno,

apuntando a la promoción de los pequeños productores, con un sello no sólo de certificación equitativa sino también de comercialización (con una marca: *comercio justo*). Se ha desarrollado también una red de producción y comercialización solidaria entre productores(as) de México y Estados Unidos de Norte América, denominada Coalición Rural (Rural Coalition).

Actualmente el concepto de comercio justo se ha ampliado, incorporando esta definición también al comercio interno (dentro de los países) y a la comercialización entre los países del Sur así como entre los países del Norte como también Este-Oeste⁶, si bien el énfasis del movimiento de comercio justo esta orientado hacia las relaciones de intercambio Sur-Norte (y en perspectiva Este-Oeste). También se ha incorporado el reconocimiento de *la dimensión territorial*, es decir, que el comercio justo opera desde la escala local y regional (dentro de los países) en una perspectiva de desarrollo integrado o auto-centrado.

De igual manera, el comercio justo se vincula con el consumo ético como dos caras de la misma medalla, una no puede existir sin la otra, así como con el trueque y la moneda social como medio de cambio en economías locales y regionales y especialmente para los grupos de mayor marginación y pobreza, aunque también para otros sectores sociales.

Se reconoce la *multifuncionalidad* del comercio justo, es decir, que no sólo debe analizarse como una estrategia de comercialización, sino de promoción de la producción local sostenible y sustentable, generación de empleo, relaciones de equidad entre mujeres y hombres y entre generaciones, movilización de valores ético culturales, desarrollo desde el espacio local.

El comercio justo implica también desarrollar estrategias de diálogo y debate con los Estados, las multilaterales y las redes sociales, buscar la incorporación de un estatuto jurídico para el comercio justo en los contextos nacionales e internacional⁷.

Con esta nueva visión de comercio justo, se pueden incorporar

6. Acuerdos del I Encuentro Latinoamericano de Comercio Justo, Consumo Ético, Trueque y Moneda Social. Lima, Perú, marzo de 2001.

7. Por ejemplo, en el caso de la Unión Europea, el Parlamento Europeo aprobó por unanimidad la Resolución A4-198/98 sobre la promoción del "Comercio eco y solidario" el 02 de julio de 1998.

diversas iniciativas latinoamericanas que durante años vienen trabajando para hacer posible relaciones de intercambio comercial más equitativas. En Ecuador, bajo la iniciativa de “Maquita Cushunchic” (démonos la mano comercializando como hermanos) se ha impulsado un movimiento de comercialización comunitaria con las organizaciones populares del campo y la ciudad denominada Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria (RELACC) que tiene sedes en 18 países de América Latina. La “Coalición Rural” que es una alianza de más de 90 organizaciones de pequeños productores y asalariados agrícolas de México y Estados Unidos que surge con el objetivo de crear una experiencia alternativa al libre comercio. En Perú existen redes de productores nacionales vinculados a las redes internacionales de comercio justo, las del café agrupados en la Junta Nacional del Café (JNC) y las de artesanía en la Central Interregional de Artesanos del Perú (CIAP), agrupando esta última a 19 asociaciones de artesanos y artesanas de los sectores campesino y urbano popular.

En Chile y Perú, las experiencias de comercialización de las organizaciones de mujeres (“comprando juntas” en el primer caso y las Empresas Comercializadoras de Alimentos en el segundo) han buscado vincular directamente a los productores con los consumidores. En la misma línea tenemos las “Ferias de consumo” en Venezuela (experiencia de CECOSOLA), así como las experiencias de trueque y moneda social desarrolladas en Argentina, México, Ecuador, Brasil y otros países.

3. Concepto de comercio justo

Entendemos por comercio justo a la red comercial producción-distribución-consumo orientada hacia un desarrollo solidario y sustentable que beneficie principalmente a los productores excluidos o en situación de desventaja, impulsando mejores condiciones económicas, sociales, políticas, culturales, medioambientales y éticas en este proceso (precio justo para los productores, educación para los consumidores, desarrollo humano para todos y todas).

El Comercio Justo está orientado al reconocimiento y valoración del trabajo y las expectativas de los productores y consumidores, lo que permite mejorar las condiciones de vida. Se encamina a estable-

cer relaciones entre productores(as) y consumidores(as), basados en la equidad, la asociación, la confianza, la solidaridad y el interés compartido.

Se encamina a obtener condiciones más justas para los productores, especialmente para los más marginados, y a hacer evolucionar las prácticas y reglas del comercio internacional hacia criterios de justicia y equidad con el apoyo de los consumidores.

En ese sentido, el comercio justo comprende un conjunto de prácticas socioeconómicas que representan alternativas al comercio internacional convencional, cuyas reglas son generalmente injustas para los países del Sur, y en especial para los productores rurales.

El comercio justo busca disminuir el número de intermediarios entre los productores y los consumidores (que generan sobre-costos) y pagar los productos a un precio determinado y estable, con el fin de facilitar mejores ingresos a los productores así como desarrollar actitudes socialmente responsables en las entidades participantes en el circuito comercial. El consumidor debe consentir en pagar un precio “justo” (relativamente más alto) por un producto fabricado según criterios que conllevan el respeto a las normas de trabajo, del medio ambiente, de la cultura local, de las prácticas democráticas. El productor debe respetar dichas normas y ofrecer productos de calidad.

4. Principios del comercio justo

El comercio justo surge, no sólo como una alternativa de cooperación comercial para los productores excluidos de los países del Sur, sino también como un conjunto de prácticas que se inscriben en una concepción de los intercambios que rompe con el paradigma económico y la visión de desarrollo imperantes. En ese sentido, posee un poder transformador que posibilita establecer otros tipos de relaciones entre productores y consumidores, basadas en la equidad, la cooperación, la confianza y el interés compartido. Es decir, surge como una experiencia de solidaridad en la economía cuyos contenidos o ejes centrales son:

- El desarrollo de nuevas formas de intercambio económico basadas en la solidaridad que buscan el desarrollo sustentable y justo de los territorios y sus habitantes.
- La cooperación es la base y la condición de los intercambios y ello implica desarrollo de la confianza, transparencia en la información, relaciones justas y duraderas.
- La sustentabilidad de los intercambios supone también la incorporación de los costos sociales y medio ambientales que son asumidos conscientemente por los productores y consumidores.
- El comercio justo busca crear criterios y normas que permitan el desarrollo de mayor equidad en las transacciones comerciales entre los países del Norte y los países del Sur, modificando la tradicional división internacional del trabajo.
- El establecimiento de una relación más directa y solidaria entre los productores y los consumidores, no sólo como mecanismo de abaratamiento del precio de los productos, sino como un proceso de socialización en la búsqueda de construir un mundo responsable y sustentable.
- La búsqueda de una mayor humanización del proceso comercial, y es por eso que se ubica en una visión de la economía que se centra en la persona humana y no se limita al intercambio mercantil y monetario.

5. Objetivos del comercio justo

• Hacer evolucionar las prácticas comerciales hacia la sostenibilidad y la incorporación de los costos sociales y medioambientales, incidir en la toma de conciencia de la gente y en las legislaciones nacionales e internacionales.

Se trata de involucrar a los productores en una práctica económica con responsabilidad social y transparencia comprometidos en la sostenibilidad del planeta, utilizando técnicas de producción que respeten los ecosistemas particulares y ayuden a la conservación y uso sostenido de los recursos naturales. Esto supone reforzar la conciencia del productor, desarrollar organizaciones democráticas entre los productores, vincularse con su entorno local, su país y el mundo. Pero, supone también buscar el reconocimiento de los Estados, lo que ha de expresarse en leyes que normen y promuevan la

responsabilidad social y medioambiental de la actividad productiva y comercial.

- *Generar conciencia en los consumidores acerca del poder que tienen de actuar a favor de intercambios más justos.*

Es necesario dar a conocer las condiciones injustas del intercambio comercial y de las condiciones de trabajo de los productores en el comercio internacional, para que los consumidores puedan adoptar actitudes críticas frente a estos hechos y actuar colectivamente en favor de intercambios más justos y por el respeto a los derechos básicos de los productores y consumidores.

- *Impulsar estrategias que busquen el equilibrio entre los mercados locales e internacionales.*

Revertir el desigual desarrollo de los mercados, que mantiene deprimido el mercado interno para los productores de los países del Sur y boyantes los mercados externos para las transnacionales. El mejoramiento de la calidad de la producción es una de las estrategias para que los pequeños productores puedan desempeñarse tanto en el mercado tradicional como en el mercado del comercio justo.

- *Promover las relaciones de equidad de género.*

Se trata de incentivar a la participación humana integral, con relaciones equitativas entre hombres y mujeres dentro de un proceso que ofrezca a las mujeres la oportunidad de adquirir un papel más activo en el proceso de desarrollo y en la toma de decisiones y la gestión de la organización. Para ello, se debe promover una mayor participación de las mujeres en la actividad económica, social y política.

- *Favorecer la expresión de las culturas y valores locales, en el marco de un diálogo intercultural.*

Reconocer que los productos no sólo tienen valor de uso y valor de cambio, que también a través de ellos se expresan realidades y vivencias características de la cultura de quienes los producen y, por lo tanto, son vehículos de comunicación e intercambio que posibilitan un proceso de diálogo intercultural con los consumidores, quienes a su vez expresarán sus gustos y deseos a ser considerados respetando la identidad de ambos.

- *Promover el desarrollo integral en el ámbito económico, organizativo, social y político.*

En el ámbito económico, enfatizando el mejoramiento de las técnicas de producción y la diversificación de la producción, con el objetivo de disminuir la dependencia de un solo producto como fuente de ingresos. En el ámbito organizativo, mejorando la capacidad gerencial y administrativa de los directivos actuales y futuros de la organización, así como la plena participación de los miembros en la definición de las estrategias a seguir y en el uso de los ingresos adicionales que resulten de las ventas bajo las condiciones del Comercio Justo. En el ámbito social, buscar la mejora de las condiciones de vida de los miembros de la organización y sus familias y en general de la comunidad donde se ubican, por ejemplo a través de políticas y programas de salud y educación, mejoramiento de viviendas y sistemas de agua potable, etc.

6. Criterios básicos para el desarrollo del comercio justo

- Establecer una relación directa entre productores y consumidores, reduciendo en lo posible la intervención de intermediarios convencionales y especuladores.

Veamos por ejemplo *la ruta tradicional del café* (que comprende 8 intermediarios) desde la cosecha del productor hasta la mesa del consumidor:

Cafetalero → Primer intermediario → Transformador → Exportador → Segundo intermediario → Importador → Tostador → Distribuidor → Comerciante → Consumidor.

Mientras que en las iniciativas de comercio justo, *la ruta alternativa del café* (que comprende 4 intermediarios) es la siguiente:

Cafetalero → Cooperativa → Importador → Organismo de comercio justo (Tostador) → Comerciante → Consumidor.

Las iniciativas de comercio justo ayudaron a disminuir a la mitad el número de intermediarios, y de esta manera permitieron re-

bajar el precio al consumidor y aumentar la ganancia del productor cafetalero.

- Intercambiar a un precio justo que permita al productor y su familia vivir dignamente de los frutos de su trabajo.
- Respetar las condiciones de trabajo de los productores (cuando son trabajadores asalariados) correspondientes al mínimo de las normas internacionales de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) o de las normas del país; si éstas son superiores a las de la OIT, respetar el derecho de asociación y prohibir el trabajo forzado.
- Autorizar financiamientos parciales antes de la cosecha, si los productores así lo necesitan.
- Establecer relaciones contractuales de largo plazo, basados en el respeto mutuo y los valores éticos. Estas relaciones buscan no sólo establecer un precio justo para sus productos, sino también crear las condiciones para un desarrollo sustentable de los grupos de productores o asalariados.
- Además de estos criterios mínimos, las organizaciones de comercio justo han establecido en algunos casos los llamados criterios de “progreso”.

7. Los actores del comercio justo

El movimiento de comercio justo se da dentro de un proceso de creación y desarrollo constante de formas diversas que evolucionan de acuerdo al contexto socioeconómico, político, cultural y medioambiental en cada una de las regiones del mundo. En este proceso, han ido surgiendo diversos actores que participan en la implementación, promoción y formación de intercambios económicos más justos.

Los actores son quienes se encuentran vinculados en los procesos de intercambio de comercio justo. Es decir, los que intervienen en la actividad económica en forma directa, entre los cuales podemos identificar a los siguientes:

Los Productores(as): son quienes elaboran los productos, de acuerdo a ciertas exigencias, normas técnicas y condiciones, que se ofertarán en el mercado de comercio justo. Se encuentran mayoritariamente marginados del comercio tradicional y proceden de los países del Sur o del Este.

Los Consumidores(as): son aquellas personas que consumen los productos en el mercado de comercio justo, y lo hacen por sensibilidad frente al injusto sistema internacional de intercambio comercial y/o por conciencia solidaria con los marginados y excluidos del sistema. Se encuentran mayoritariamente en los países del Norte.

Las Empresas: son entidades del sector privado que tienen responsabilidad social y que están dispuestas a trabajar en la perspectiva del comercio justo.

Las Organizaciones de cooperación: son las que contribuyen con un aporte económico, técnico o bajo otra forma promocional a la estructuración del comercio justo.

Los Gobiernos: son aquellas administraciones estatales locales, regionales o nacionales que ayudan, al menos, regulando el mercado de acuerdo a criterios medioambientales y sociales y/o proponen un marco jurídico para el comercio justo.

8. Las instituciones de comercio justo

Son las entidades u organizaciones creadas específicamente para realizar el proceso de intercambio de comercio justo:

La Organizaciones de Productores(as): son aquellas cooperativas, asociaciones de productores, sindicatos de trabajadores, etcétera, que representan el interés de sus asociados en las negociaciones al interior del movimiento de comercio justo y en las relaciones interinstitucionales con otros.

Las Organizaciones de los Consumidores(as): son las asociaciones y cooperativas de los consumidores que trabajan en la promoción de

comercio justo, ayudando al desarrollo de la conciencia del consumidor frente a los desafíos de un consumo ético y responsable de los ciudadanos. Algunas han implementado sistemas originales de distribución de productos regionales o importación en condiciones justas.

Las Agencias de Certificación: son aquellas entidades dedicadas a certificar si los productos están en condiciones de ingresar al mercado de comercio justo, permitiendo la distribución de los productos en los supermercados. Aparecieron a finales de los años 80 y han desarrollado criterios para cada producto.

Las Centrales de Compras o Importadores del Comercio Justo: son las encargadas de adquirir y colocar los productos en el mercado (distribuidoras, tiendas del mundo, puntos de venta al por menor).

Las Tiendas de Comercio Justo: son aquellas tiendas encargadas de la venta directa al consumidor. A menudo sus proveedores son las centrales de compras del comercio justo, pero pueden también tener relaciones comerciales directas con los productores.

Las Distribuidoras y Puntos de Venta: son los socios comerciales de las organizaciones de comercio justo (productores, sellos y centrales de compras) encargadas de la distribución de los productos en el mercado abierto, buscando una mayor difusión de los productos, especialmente los alimenticios.

9. Visiones y estrategias del comercio justo

Dentro del movimiento de comercio justo existen visiones y estrategias diversas que se expresan, especialmente con respecto a la alianza con las grandes distribuidoras y con las grandes empresas de producción, así como en la relación con el mercado internacional.

Los que promueven la alianza de los sellos de comercio justo con las grandes distribuidoras consideran que el objetivo es responder a la necesidad de extender la oferta de los productos justos y su influencia en los grandes mercados para comprometer a más gente en el respeto a los derechos humanos (principalmente los económicos, sociales, culturales y medioambientales).

Los que son contrarios a esta alianza señalan que para los anteriores el comercio justo sólo es un pretexto para ampliar la gama de ofertas de las grandes distribuidoras. Es decir que la creación de un “nicho” de productos justos no las obliga a cambiar la práctica negativa del comercio tradicional.

Es necesario incentivar nuevos modos de distribución más justos, inventar nuevos vínculos e imaginar nuevos medios de negociación, o incluso de presión, con estos actores para la adopción de normas éticas en la distribución de productos justos.

En relación con las grandes empresas de producción (plantaciones y fábricas), los interrogantes surgen respecto a si estas empresas pueden ser consideradas socias con derecho propio en el movimiento de comercio justo. Algunos creen que el comercio justo debe implementar normas y criterios éticos que permitan certificar quiénes pueden ser parte y quiénes no. Otros piensan que son las propias empresas las que se deben dotar de sus propios códigos de ética y el movimiento de comercio justo debe cumplir un papel de observador y de monitoreo.

Ambas posturas no son necesariamente contradictorias, inclusive podrían ser complementarias como parte de un proceso en el que los principios y métodos del comercio justo sean incorporados con criterios claros y progresivos y combinen distintos instrumentos compatibles con dichos principios y métodos. Lo importante es que estas definiciones se realicen en el ámbito público y no queden reducidas, por ende, al ámbito únicamente privado.

Sobre la relación con el mercado internacional existen dos visiones claramente definidas: los que postulan la “regulación” del mercado internacional y los que postulan su “transformación”. Los primeros buscan integrar a los marginados al mercado internacional y a partir de ahí introducir ciertas regulaciones que hagan viable ese proceso de integración. Los segundos pretenden ubicar al movimiento de comercio justo como el iniciador de otro tipo de comercio con distinto funcionamiento de las estructuras colectivas que permitan aportar en la transformación del actual sistema económico imperante.

Un gran riesgo para el movimiento de comercio justo está en la tendencia a extremar ambas posturas, lo cual implicaría o bien ser funcional al sistema actual del comercio mundial, o terminar por aislarse del mercado actual.

Se requiere asumir una estrategia integral afirmando los principios, objetivos y métodos del movimiento de comercio justo. Esto implica actuar en distintos escenarios estableciendo relaciones de apoyo y articulación con otros movimientos sociales que intentan transformar las condiciones injustas del actual sistema económico, buscando alianzas estratégicas con sectores del Estado y empresas que den verdaderas evidencias de responsabilidad social.

10. Desafíos del comercio justo

- Un desafío es superar el esquema tradicional del comercio internacional (que el movimiento de comercio justo de alguna manera ha replicado), por el cual se ubica a los países del Sur como “productores” agrícolas y de materias primas, asumiendo que los países del Norte son los “consumidores” por su capacidad adquisitiva o bien los que transforman las materias primas y generan valor agregado. Cambiar esta situación supone revalorar los mercados locales, tanto en el Sur como en el Norte, incorporando en ellos productos justos al alcance de la capacidad adquisitiva de los consumidores y promoviendo una relación de cooperación entre productores y consumidores con apoyo de las instituciones públicas y privadas implicadas en el desarrollo de sus localidades.

Asimismo, es necesario otro desafío: apoyar decididamente procesos productivos de transformación sostenible y sustentable de productos primarios en los propios países del Sur.

- Otra limitación importante a superar es la referida al precio que se paga por los productos de los países del Sur en los países del Norte. Se debe propender a acortar la brecha entre la ganancia del productor y la ganancia del distribuidor, buscando modalidades de distribución más justas, mejorando los ingresos del productor y disminuyendo el precio al consumidor.

Por ejemplo en el café: los costos de producción del café peruano ascienden aproximadamente a 70 dólares el quintal (50 Kg.) y el precio que le pagan a los productores en el mercado tradicional es de 60 dólares (precios a marzo de 2001) y en el comercio justo 121 dólares el quintal; mientras que la venta al público (Canadá) es de 530 dólares el quintal en el mercado tradicional y de 700 dólares en el comercio justo. Como podemos observar, las diferencias son enormes en ambos casos, a pesar de que el comercio justo paga más al productor que el mercado tradicional.

- Otra limitación es que aún son los organismos de los países del Norte los que definen los criterios y normas que regirán las transacciones en el comercio justo, sin un adecuado diálogo con las organizaciones de los países del Sur. El reto es continuar con el proceso de constituir organismos de certificación de los productos del comercio justo en los países del Sur, y establecer una mayor coordinación y diálogo con los organismos de los países del Norte para establecer normas y estrategias conjuntas.
- Otra limitación es la poca gama de productos que abarcan actualmente las transacciones en el comercio justo. Se requiere ampliar dicha gama en el comercio justo, formalizando criterios definidos y una organización independiente de certificación.
- Otra limitación es que aún el mercado de comercio justo es pequeño y se encuentra relacionado principalmente con los consumidores sensibilizados socialmente sobre los problemas de equidad y el medio ambiente.

Se trata de reforzar el crecimiento de la población preocupada por los problemas del medio ambiente y por las relaciones de equidad en la actividad económica. Para ello, es conveniente organizar campañas de difusión y educación masivas que promuevan el desarrollo sustentable, la soberanía alimentaria, la defensa del medio ambiente y el respeto de los derechos de los trabajadores y productores marginados.

11. Perspectivas

- *Ampliar el concepto de comercio justo.*

Reconociendo que existe una diversidad de prácticas, modelos y escalas de comercio que buscan incorporar criterios de equidad en el intercambio comercial y fomentar valores en esas transacciones económicas, se debe ampliar el concepto de comercio justo. Ello supone una mayor interrelación entre actores y líderes de estas experiencias y entre las experiencias mismas para adoptar y renovar criterios comunes y sensibilizar a los otros actores para la incorporación de la perspectiva del comercio justo en las dimensiones locales, regionales y nacionales, y en las transacciones comerciales Sur/Sur y Norte/Norte, superando la visión restrictiva de la Unión Europea que reconoce sólo la dimensión Norte/Sur.

- *Reconocer a los productores y asalariados como actores de pleno derecho.*

Se trata de incorporar a los productores y asalariados en la discusión y definición de los criterios para la certificación justa, así como en la evaluación y seguimiento de estos criterios. El diálogo debe abarcar también la definición de nuevas estrategias para la extensión del comercio justo hacia nuevos productos y hacia nuevos mercados, y especialmente incorporar productos transformados localmente. Para ello se debe trabajar en el fortalecimiento de las capacidades de producción, organización y gestión de los productores marginados.

- *Contribuir al desarrollo de la comunicación entre todos los actores del comercio justo.*

La circulación de la información entre los grupos de productores, consumidores, importadores, certificadores, tiendas, funcionarios y políticos es fundamental para el conocimiento y desarrollo del comercio justo. Es importante compensar el retraso de las regiones y los productores marginados en materia de infraestructura que faciliten el acceso a la información y permitirles el uso de los medios de comunicación actualmente disponibles, como por ejemplo las nuevas tecnologías de la información y comunicación.

- ***Apoyar la búsqueda de estrategias de desarrollo local.***

La mejor manera de ubicarse en el proceso de globalización es afirmando los espacios locales y su centralidad, para lo cual se deben buscar nuevas estrategias de desarrollo local. Estas estrategias deben tener como objetivos centrales: la soberanía y la seguridad alimentaria, el empleo, la salud, la diversificación productiva, la articulación económica local, la apertura de mercados regionales y el desarrollo endógeno e integrado.

- ***Implementar plataformas de articulación entre los actores y experiencias de comercio justo a nivel local, regional, nacional e internacional.***

Es fundamental que el movimiento de comercio justo se dote de plataformas comunes que orienten el trabajo. Se trata de consensuar objetivos comunes entre los actores e instituciones que participan en el movimiento de comercio justo, desde el ámbito local al internacional, y que se conviertan en líneas de acción a desarrollar y promover en la sociedad, así como demandas concretas a plantear a los Estados y los organismos supranacionales.

- ***Desarrollar la colaboración entre el movimiento de producción y comercialización orgánica y el comercio justo.***

Evitar la duplicidad entre el trabajo del movimiento orgánico y el movimiento de comercio justo. Para ello, se debe incorporar criterios medioambientales en los sellos de comercio justo y criterios sociales-solidarios en los sellos orgánicos, buscando la participación de todos los protagonistas (productores, consumidores, instituciones y organizaciones, etc.)

- ***Incorporar a los criterios de comercio justo los impactos de los modos de producción e intercambios internacionales en el medio ambiente.***

Se trata de integrar criterios de defensa del medio ambiente en los procesos de producción e intercambio internacional, en el marco de la búsqueda de un comercio sustentable. Se debe participar junto a las organizaciones medio-ambientalistas en los esfuerzos para la internalización en los procesos de producción, distribución y consumo de los costos medioambientales y sociales y la implementación de un Acuerdo Multilateral sobre el Medio Ambiente.

- ***Elaborar normas justas para nuevos productos y nuevos sectores.***

Fomentar la transformación de productos primarios por los mismos productores y lo más cercano posible al lugar de origen de dichos productos. Desarrollar normas de comercio justo para productos que tienen un papel importante en la soberanía y seguridad alimentaria.

- ***Favorecer el desarrollo integral articulándose con las otras experiencias de economía solidaria.***

El movimiento de comercio justo forma parte de una propuesta integral de economía solidaria, y, por lo tanto, se debe articular con otros movimientos y esfuerzos de promoción de actividades económicas solidarias (finanzas solidarias, desarrollo local, turismo responsable, consumo ético, trueque y moneda social, intercambio de saberes, servicios de proximidad, etc.) que permitan generar sinergias económicas y sociales para ganar mayor presencia en los espacios públicos.

- ***Ampliar la distribución de los productos justos sin caer en prácticas oligopólicas.***

Buscar canales de distribución masiva de los productos del comercio justo, tanto en el mercado internacional como en el mercado local, ampliando los canales propios e integrándolos a los canales tradicionales de distribución, negociando y presionando a las grandes distribuidoras al ejercicio de la ética en los negocios y en su responsabilidad social.

- ***Luchar por un estatuto jurídico satisfactorio para los productos de comercio justo.***

El reconocimiento al comercio justo en su aporte a la búsqueda de equidad en las transacciones comerciales y en su lucha contra la marginación y la pobreza, así como en la búsqueda de un mundo sustentable y responsable; debe expresarse también en el terreno jurídico a través de un estatuto legal que promueva y facilite dicha actividad.

- ***Intervenir en los procesos de intercambio e integración comercial que se desarrollan a nivel internacional.***

En alianza con otros actores económicos y sociales se deben promover diálogos entre la sociedad civil y los Estados sobre las impli-

cancias de los acuerdos multilaterales sobre las inversiones, las condicionalidades de las instituciones financieras internacionales, las negociaciones en las zonas de libre comercio, los convenios y otros acuerdos de las cumbres mundiales. Promover los acuerdos de integración equitativa regionales y sub-regionales en los continentes del Sur, asumiendo una actitud crítica y propositiva respecto a las propuestas del AMI y del ALCA.

Bibliografía

- Christian Aid, “Manifiesto por el Movimiento del Comercio Justo”, Mimeo, Londres, noviembre 2001.
- Comisión de Solidaridad y Defensa de los Derechos Humanos A.C., “La industria forestal y los recursos naturales en la sierra Madre de Chihuahua: impactos sociales, económicos y ecológicos”, Chihuahua, México, diciembre 1999.
- CIAP (Central de Instituciones de Artesanos y artesanas del Perú), “Marcando huellas”, en *La experiencia de 10 años del CIAP*, Lima, 2002.
- Fundación Consumidor Consciente, “El planeta necesita un consumidor consciente”, enero 2001 (disponible en <http://www.consciente.net>).
- FLO-Internacional, “El comercio equitativo. Una alternativa viable para pequeños productores”, diciembre 2000.
- GRESA, “Memoria del Encuentro Latinoamericano de Comercio Justo y Consumo Ético”, marzo 2001.
- IFAT, “Estándares para las organizaciones del comercio Justo”, Mimeo, febrero 2002.
- Johnson, P., “Alianza para un mundo responsable, plural y solidario”, en *Cuaderno de propuestas para el siglo XXI: Comercio Justo*, ed. Charles Léopold Mayer, noviembre 2001.
- MCCH (Maquita Cusunchic, Comercializando como Hermanos), “Quince años del MCCH, Mercado Ético con Calidad y Espiritualidad”, Quito marzo de 2000.
- MCCH, “10 años de trabajo artesanal, género y solidaridad”, Quito setiembre 1999.
- Ortiz, H. y Muñoz, I., *Simposio Internacional: Globalización de la Solidaridad un reto para todos*, Lima, ed. GES, junio 1998.

Promoción del Desarrollo Popular A.C. (PDP), *Generando un sistema de productos y servicios utilizando vales multitrueque*, Tlaxcala, 1999-2000.

PDP y FONAES, “Talleres regionales local, global y mundial, surge un sistema sinérgico de intercambio de valores”, México, 2001.

Raimondo Fassa, *RAPPORT sur le commerce équitable*, Commission du Développement et de la coopération, mayo 1998.

Simoncelli-Bourque, E. y Cotera, A., *Directorio de Comercio Justo*, ed. GRESP, enero 2002.

Soares, F. y Dielhl, N., “Alianza para un mundo responsable, plural y solidario”, *Cuaderno de propuestas para el siglo XXI: Consumo Ético*, ed. Charles Léopold Mayer, noviembre 2001.

CONSUMO SOLIDARIO

EUCLIDES ANDRÉ MANCE

1. Concepto

Significa consumir bienes o servicios que sirvan a las necesidades y deseos del consumidor, buscando: (a) realizar su libre bienestar personal; (b) promover el bienestar de los trabajadores que elaboran, distribuyen y comercializan dicho producto o servicio; (c) mantener el equilibrio de los ecosistemas; (d) contribuir a la construcción de sociedades justas y solidarias.

2. Definición analítica

El consumo es la instancia final del proceso productivo. Teóricamente, el proceso de producción se organiza en función del consumo, aunque en las sociedades capitalistas el consumo mismo es concebido sólo como una mediación para el círculo de la producción, para la conversión del valor económico objetivo en valor económico general, tornando viable la realización del lucro y la acumulación de la plusvalía. El consumo como tal puede ser analizado en tanto *consumo productivo* (consumo de insumos, energía, etc.), para la realización de un bien o servicio y, como *consumo final*, entendido como terminación del producto, utilización del bien o servicio.

Entre otras clasificaciones, el consumo puede ser desdoblado en cuatro clases: alienado, compulsivo, para el bienestar y solidario.

El *consumo alienado* se refiere al consumo practicado bajo influencia de las semiosis publicitarias. La mercancía, en este caso, fundamentalmente cumple el papel de objeto soporte, y adquiere una forma modelo a través de diversas semióticas que la asocian imaginariamente a propiedades extrínsecas que ella no tiene, pero

por las cuales es interpretada y consumida. Generando deseos y fantasías, las propagandas motivan a que uno compre los productos, asociándolos a otros elementos, situaciones o identidades que a las personas les gustaría tener, disfrutar o ser. Al comprar los productos, en tanto, uno asegura la realización del lucro, y completa así el círculo de la producción capitalista.

El *consumo compulsivo* es aquél que uno tiene que realizar para satisfacer las necesidades biológicas, culturales y situacionales y que se da cuando uno cuenta con pocos recursos para atenderlas o no tiene alternativas para elegir. En este caso, cuando la persona realiza sus compras, siempre busca lo que es más barato, aunque el producto sea de mala calidad. Lo que importa es llevarse a casa la mayor cantidad posible de mercadería. Aquí, las personas no están preocupadas por la calidad del producto ni por las marcas famosas, sino en maximizar la cantidad de lo que podrán comprar con el mismo dinero. En otro ejemplo, si el único modo de ir a algún lugar es pasar por una autopista bloqueada por un peaje y no tenemos otra elección más que pagarlo para pasar por la ruta, ahí entonces se lleva a cabo un consumo compulsivo.

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

Finalmente, el *consumo solidario* es practicado en función no sólo del propio bienestar personal, sino también del bienestar colectivo, favoreciendo a los trabajadores que produjeron dicho bien o servicio y el mantenimiento del equilibrio de los ecosistemas. Se trata, así, del consumo en el que uno prefiere los productos y servicios de la economía solidaria en vez de consumir productos de empresas que explotan a los trabajadores y degradan los ecosistemas. El consumo solidario también es practicado con miras a contribuir para la creación de puestos de trabajo que puedan ser ocupados por los que están desempleados, garantizándoles condiciones de vida dignas; para preservar el equilibrio de los ecosistemas y para mejorar el nivel de

ingresos de todos los que participan de las redes solidarias, combatiendo, de ese modo, la exclusión social y la degradación ambiental.

3. Importancia actual

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

El concepto de consumo solidario sustituye la noción de *consumo crítico*, desarrollado en las últimas décadas, el cual se originó en las tomas de posición de los movimientos ecologistas y de defensa de los consumidores. Bajo la lógica del consumo crítico, cada acto de consumo es un gesto de dimensión planetaria, que puede transformar al consumidor en un cómplice de acciones inhumanas y ecológicamente perjudiciales –de modo que el consumo puede ser contaminante, insustentable y opresivo–. No se trata solamente de considerar al desecho final derivado del consumo –paquetes, envoltorios, etc.–, sino también el impacto ambiental del propio proceso productivo, que puede ser insustentable, provocando fenómenos tanto de agotamiento de recursos, como de alteraciones dañosas a los ecosistemas locales y planetario, como la ampliación del agujero en la capa de ozono, el efecto invernadero, la alteración de las corrientes marítimas, las lluvias ácidas, etcétera, cuyas consecuencias son dramáticas para las poblaciones y para el planeta como un todo. Además, el consumo puede configurarse como una forma de connivencia con la opresión y la injusticia, a medida que consumimos productos que provienen de actividades productivas inhumanas a las que están sometidos los trabajadores y trabajadoras, e incluso los niños. Frente a esta situación, y considerando el aspecto ecológico, se propone al consumidor las fa-

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

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

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

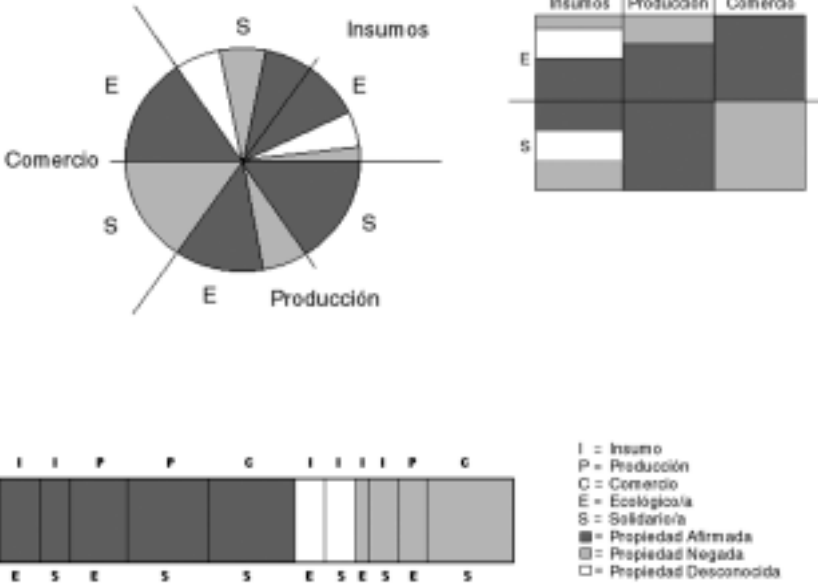
4. Evaluación crítica

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

Las principales objeciones a la práctica del consumo solidario son dos, en tanto estrategia de enfrentamiento de la reproducción del capitalismo.

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

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



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

Por lo tanto, sólo hay que considerar la utilización de los insumos diversos en la composición del producto final para generar las proporciones correspondientes a la nueva etiqueta para determinado producto.



I. I P. I C. || I. I P. I C.

Solidario/Ecológico || No-solidario/No-ecológico

La segunda objeción no considera que el consumo solidario es una forma de consumo para el bienestar. A medida que el producto le garantiza al consumidor su bienestar y el proceso productivo le garantiza el bienestar a los productores y el equilibrio del ecosistema, no es un problema el que sea mantenido bajo tales parámetros de sustentabilidad técnica, social y ecológica. No obstante, si el producto deja de satisfacer al bienestar de los consumidores, debido al refinamiento de la sensibilidad de éstos, o porque el proceso productivo inviabiliza la creación de más tiempo libre, considerando el desarrollo tecnológico ya alcanzado socialmente, entonces a las redes solidarias les corresponderá promover las transformaciones requeridas para que los nuevos niveles del bienestar tecnológicamente posibles, socialmente demandadas y ecológicamente sustentables sean adoptados en los emprendimientos, dado que ello es ventajoso tanto para los consumidores como para los trabajadores.

Bibliografía

- Assmann, H., Mo Sung, J., *Competência e sensibilidade solidária: educar para a esperança*, Petrópolis, Vozes, 2000.
- Centro Nuovo Modello di Sviluppo, *Guida al consumo critico*, Bologna, CNMDS, 1998.
- Mance, E. A., *A revolução das redes*, Petrópolis, Vozes, 2000.
- Mance, E. A., *Redes de colaboração solidária*, Petrópolis, Vozes, 2001.
- Singer, P., *Introdução à economia solidária*, São Paulo, Fundação Perseu Abramo, 2002.

COOPERACIÓN

PAULO DE JESUS
LIA TIRIBA

1. Cooperación como acción y movimiento

El término cooperación semánticamente significa el acto de cooperar, u operar simultáneamente, trabajar en común, colaborar (Cândido de Figueiredo, *Novo Dicionário da Língua Português*), señalando, así, un sentido de acción y de movimiento colectivo, siempre en oposición a la perspectiva individual e individualista.

En tanto *acción*, significa la disposición, el empeño, el compromiso de apoyar, de hacer con, de emprender con, de producir con, lo que puede ser visto también como valor, como resultante de una representación, de una visión del mundo y del hombre. En este sentido, cooperación significa tomar parte en una empresa colectiva cuyos resultados dependen de la acción de cada uno/a de lo/as participantes.

En tanto *movimiento*, nos remite un poco a la historia de la humanidad cuyas primeras civilizaciones se caracterizaban por la vida en colectividades. En las “comunidades naturales”, que todavía no gozaban de derechos de existencia jurídica propia, el individuo encontraba en el grupo protección y los medios necesarios para la vida; al mismo tiempo predominaba allí un pensamiento conformista de cara al abuso del poder por parte de los jefes y castas dirigentes (Lasserre, 1967). George Lasserre resalta que el colectivismo fue poco a poco siendo sustituido por la civilización individualista, que se va materializando a través de varias revoluciones, como ser: la *revolución económica* (cuando los individuos se separan de la economía familiar para tener una vida económica independiente); la *revolución intelectual* (en el Renacimiento, cuando el hombre descubre el uso de la razón, del pensamiento libre y laico, posibilitando, así, la ciencia); la *revolución espiritual* (donde la Reforma “posibilitó la conquista más valiosa de la era individualista: la libertad de con-

ciencia”); la *revolución agrícola* (cuando los campesinos se liberan de las formas colectivas y de los derechos feudales); la *revolución política* (la democracia surge para favorecer la conquista de las libertades individuales fundamentales) y la *revolución industrial* (en pos del capitalismo moderno y el rápido progreso material). Al llevar a cabo un análisis de los procesos civilizatorios arraigados en el individualismo, Lassere subraya que “el movimiento de la historia se invierte: el individualismo parece haber dado todo lo que podía y luego su fertilidad se ve agotada [...] La tendencia que se delinea ahora es la del regreso a lo colectivo”, sea debido al progreso técnico (ruptura con las antiguas rutinas donde la iniciativa individual y la libre iniciativa van siendo superadas y donde las fortunas individuales se muestran insuficientes e imponen la sociedad anónima), sea por la condición de clase de los trabajadores, construida históricamente por el capitalismo. Este autor concluye que “los trabajadores comprendieron poco a poco que un cambio profundo de naturaleza social era necesario y que su única arma [...] estaba en la asociación, gracias a la cual su número, de debilidad se convertía en fortaleza”. Para él, el movimiento de los trabajadores se desarrolla y progresa continuamente en tres direcciones principales: el sindicalismo, el socialismo político y la cooperación. Esta nació “en el mismo medio social, en la misma época, de la misma miseria proletaria y de la misma opresión, bajo el impulso del mismo espíritu que originó el sindicalismo y el socialismo” (Lasserre, 1967).

2. Cooperación y materialismo histórico

Desde la perspectiva del materialismo histórico, Marx (1980) entiende a la cooperación como “la forma de trabajo en la que muchos trabajan juntos, de acuerdo a un plan, en el mismo proceso de producción o en procesos de producción diferentes pero conectados”. En el capítulo XI del libro I de *El capital*, Marx analiza a la cooperación en el proceso de trabajo y señala que “el simple contacto social, en la mayoría de los procesos productivos, provoca la emulación entre los participantes, motivándolos y estimulándolos, lo que aumenta la capacidad de realización de cada uno”. En este sentido, los procesos cooperativos, en los cuales se concilia el trabajo de muchos trabajadores, están caracterizados por la fusión de muchas fuerzas en una

fuerza social común, lo que genera un producto global diferente o mayor que la suma de las fuerzas individuales de los trabajadores aislados. Con la reducción del tiempo socialmente necesario para la producción, la jornada colectiva de trabajo generaría una cantidad de valores de uso, mayor que la suma de las jornadas de trabajo individuales aisladas. En otras palabras, el aumento de la capacidad productiva no sería el resultado de la elevación de la fuerza individual de trabajo o el resultado de la suma de las fuerzas productivas individuales, sino de la creación de una fuerza productiva nueva: la fuerza social colectiva. Para Marx, la fuerza productiva del trabajo social se origina en la propia cooperación que, en última instancia, sería un elemento constitutivo del proceso de formación humana, pues “al cooperar con otros, de acuerdo a un plan, el trabajador se deshace de los límites de su individualidad y desarrolla la capacidad propia a su especie” (Marx, 1980).

A partir del concepto marxista de cooperación, podemos inferir que, al contrario de la competencia, en la que un trabajador o grupo de trabajadores intenta maximizar sus ventajas sin considerar a los demás, la cooperación presupone una coordinación del esfuerzo colectivo para alcanzar metas comunes. Sin embargo, en una sociedad en la que los intereses de un grupo o de una clase social prevalecen por sobre los intereses colectivos, la cooperación puede adquirir otros significados. Basada en la división del trabajo y considerada la forma de cómo los hombres, trabajando lado a lado, se completan mutuamente, Marx señala que la cooperación se manifiesta desde el inicio de la civilización humana y está presente en los modos de producción anteriores al capitalismo. Así, él enfatiza que es necesario distinguir la cooperación que se fundamenta en la propiedad común de los medios de producción, la que se basa en las relaciones directas de dominación y servidumbre (como en la Edad Media), de aquella que presupone el salariado, es decir, la venta de la fuerza de trabajo. En el capitalismo la cooperación surgiría como la fuerza productiva del capital; su valor de uso se transfigura en la producción de la plusvalía, asegurada por la congregación y actuación de varios trabajadores en el mismo lugar o en la misma rama de actividad. Bajo la coordinación, dirección y control del capitalista y de los que lo representan en la división del trabajo, se obtiene la cooperación a través de la emulación, de la animación de los trabajadores. Como determinan el ritmo y la intensidad del trabajo colectivo, las

máquinas cumplen un papel fundamental en el proceso productivo, garantizando la subsunción real del trabajador al capital. La productividad del capital no sería la suma de las fuerzas individuales de trabajo, sino el resultado de la nueva fuerza colectiva producida por el trabajo conjunto de los trabajadores asalariados.

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

Aunque Marx no se detiene en el estudio de las experiencias de las asociaciones cooperativas de los trabajadores, en el libro III de *El capital*, analiza cómo las fábricas gestionadas por los propios trabajadores, nacidas en el interior del modo de producción capitalista, reproducen las contradicciones del capitalismo vigente y, al mismo tiempo, representan las células del “modo de producción de los productores libres asociados”. Condenando la desvirtuación que hacen los “voceros y filántropos de la burguesía” en lo que se refiere al significado de las asociaciones cooperativas en el proceso de emancipación del proletariado, alerta que, mientras éstas no se desarrollen a nivel nacional y el poder político no se encuentre en manos de los trabajadores, los procesos cooperativos representarán sólo un “estrecho círculo de los esfuerzos esporádicos de los trabajadores” (Bottomore, 1993).

3. Cooperación y motivación

En el análisis de las experiencias de asociaciones cooperativas de trabajadores, como *acción* y como *movimiento*, otra cuestión parece llamar la atención: ¿Qué es lo que motiva al trabajador o trabajadora a la práctica de la cooperación? En la respuesta a esta pregunta, la polarización entre interés individual *versus* interés colectivo nuevamente se manifiesta. Por un lado, están los que defienden que “según la teoría económica, el individuo toma una decisión a favor de la cooperación solamente cuando la cooperación le posibilita una mayor satisfacción de sus necesidades, comparándola con las otras posibilidades disponibles”, es decir, “un grupo de individuos se une en cooperación sólo cuando cada uno de ellos cree que puede obtener un provecho de la cooperación” (Eschenburg, 1983).

Por otro lado, Monier y Thiry (1997), por ejemplo, llaman la atención hacia el abordaje neoliberal o utilitario-monetarista, donde la hipótesis del egoísmo, que caracterizaba inicialmente sólo al *Homo economicus*, fue progresivamente difundiendo por todas las áreas de la actividad humana, inclusive en la vida familiar, hasta el punto de hoy haberse radicalizado, pasando de una visión de hombre egoísta normal a otra de “hombre egoísta total, cínico y calculador, que persigue su interés” casi siempre medido por las ventajas pecuniarias. Esos autores evocan a las últimas tendencias en las investigaciones de las ciencias cognitivas que muestran al hombre como un sujeto en el que se enfrentan permanentemente la utilidad o interés y la moral: “Aunque el individuo, en su condición de ser racional que sabe elegir los medios apropiados a los fines que busca, también actúa bajo el impulso de las emociones y bajo la influencia de ciertos valores, [...] los valores de solidaridad y de democracia económica, en los que se basan los movimientos cooperativos y mutualistas y la acción voluntaria, difícilmente tienen lugar en la visión ‘utilitario-monetarista’ del individuo” (Monier e Thiry, 1997).

Quizá se pueda afirmar, empero, que lo que motiva la cooperación tanto puede ser de naturaleza individual como estar relacionado al interés general o colectivo: cuando alguien decide participar en una cooperativa o cualquier empresa económica solidaria, lo hace por razones o motivos personales/individuales (ya que uno solo no tendría condiciones de armar un emprendimiento, por ejemplo) y por razones colectivas (la conciencia de que está promoviendo el ingre-

so, en el caso de una cooperativa, por ejemplo, a un grupo de personas que integran la empresa).

De cualquier modo, la práctica de la cooperación en tanto *acción* y en tanto *movimiento* es condición *sine qua non* para el éxito del emprendimiento colectivo.

La discusión y comprensión acerca de la naturaleza de los motivos que hacen que alguien participe en un emprendimiento asociativo, tal como una cooperativa, por ejemplo, puede ser importante para la dinámica económica y cotidiana de dicho emprendimiento. Muy a menudo se menciona en contextos de emprendimientos económicos solidarios: “¡Acá no hay cooperación!” o “¡Las personas no cooperan!”. Uno podría preguntarse, entonces: ¿Cuáles son los motivos de la falta de cooperación? También es importante cuestionar lo que se entiende por cooperación.

4. Cooperación y organización de los trabajadores

Otro aspecto que debe ser resaltado es el que se refiere a la relación entre cooperación y movimiento de los trabajadores. En este sentido, Patrick Develtere comparó el desarrollo del movimiento cooperativo en Europa y lo que pasó en los países del hemisferio Sur. Él sostiene la tesis según la cual toda iniciativa cooperativa que no esté apoyada en un movimiento parece estar condenada al fracaso, y afirma, acerca del movimiento cooperativo en los países periféricos: “Desde los comienzos de su implementación, al final del siglo XIX, dichas empresas tenían un potencial de aceleración del crecimiento y del desarrollo. Sus defensores mostraban la compatibilidad entre cooperación y valores tradicionales locales. Al paso que sus detractores evidenciaban la elevada tasa de mortalidad de las cooperativas y la ausencia de *verdaderas* cooperativas en los países en vías de desarrollo, atribuían este fracaso, por un lado, a la incapacidad de las poblaciones involucradas, el ambiente hostil y, por otro, al hecho de que las cooperativas, en tanto institución originaria de Europa, fueron impuestas artificialmente a las poblaciones locales” (Develtere, 1998). Ese autor indica tres factores, vinculados a la naturaleza misma del discurso sobre la cooperación y el desarrollo, que dificultan una comprensión adecuada del fenómeno de la cooperación en el tercer mundo. El primer factor sería la *ingenuidad sociológica* que

lleva a sobrestimar la importancia de los ideales de cooperación y a dejar de lado los procesos sociales concretos que influyen y determinan, en todos los sentidos, las prácticas cooperativas. Esta perspectiva de *cooperación ideal*, presente en la mayor parte de los trabajos que atañen a la cooperación en el tercer mundo, presenta una falla que es la de considerar que las sociedades o las instituciones sociales, como las cooperativas, evolucionan en un trayecto lineal, conduciendo ineluctablemente a una situación ideal uniforme. El segundo factor que obstaculiza la comprensión del fenómeno de la cooperación se refiere al hecho de que la mayoría de las *teorías y discursos* relacionados a la cooperación en las zonas en desarrollo se basan en la convicción no fundamentada de que el desarrollo cooperativo en estas regiones es esencialmente diferente del desarrollo cooperativo en los países industrializados. Dado su subdesarrollo estructural, tanto social como económico, así como el de la población, se considera que las sociedades del tercer mundo tienen necesidades de aportes complementarios y, principalmente, exteriores para encontrar y liberar a las fuerzas necesarias para el desarrollo de un movimiento cooperativo. Finalmente, el tercer y último factor es que tanto la teoría como la práctica del desarrollo cooperativo se concentraron sobre el *arte de introducir* cooperativas; la cooperación como parte de un esfuerzo de ingeniería. La cooperación no fue encarada bajo el ángulo de los movimientos sociales espontáneos e iniciada desde el interior. Para los promotores de la cooperación, en el caso de los países periféricos, las cooperativas no tenían ninguna relación con otros tipos de asociaciones cívicas, tales como las asociaciones de ayuda mutua, los grupos de autoayuda, entre otros, participando de amplios movimientos sociales (Develtere, 1998). Estas son consideraciones apropiadas, pero no se puede obviar que en el “subdesarrollo estructural social y económico”, en el caso de Brasil, se tenía una sociedad y una economía basadas en la fuerza de trabajo esclava cuyos movimientos buscaban la liberación de la esclavitud, sin muchas condiciones para pensar las formas de organización de su trabajo post-esclavitud. Tampoco se puede olvidar que, a principios del siglo XX, el movimiento cooperativo estaba legalmente vinculado al movimiento sindical, de modo que la creación de cooperativas estaba a cargo de los sindicatos (Luz Filho, 1939).

5. Límites y desafíos de los procesos cooperativos

Considerando el actual contexto histórico del siglo XXI, en el cual, ante la crisis del empleo, hay una proliferación de emprendimientos económicos gestionados por los propios trabajadores, se ha discutido mucho acerca de los desafíos de los procesos cooperativos. Desde la perspectiva de la formación de “otra economía”, ha surgido la pregunta acerca de qué manera es posible, en la práctica, un estilo de cooperación en el cual la coordinación del esfuerzo colectivo vislumbra la posibilidad de que, como lo diría Gramsci (1982), todos los trabajadores puedan convertirse en gobernantes, controlando aquellos que, transitoriamente, los dirigen. ¿La gestión cooperativa contribuye, efectivamente, a la construcción de la autonomía de los trabajadores o se asemeja a la gestión participativa propuesta por los empresarios?

En lo que atañe a la experiencia brasileña, parece que se puede señalar como un desafío la necesidad de mayor aclaración y discusión entre investigadores y los propios trabajadores(as) acerca de las concepciones y prácticas de organización y división del trabajo, en la cual las personas tienen como meta la construcción de las relaciones sociales de cooperación entendida como práctica económica y como movimiento de los trabajadores. Para ello, es necesario tener en cuenta las dificultades y las consecuencias no sólo de la subordinación del trabajo al capital, sino también de la propia crisis del capital, infiriendo acerca de las posibilidades y potencialidades de las asociaciones cooperativas para el fortalecimiento de una economía alternativa al capital. En el proceso de hacer y pensar nuevas relaciones sociales que se contrapongan a la lógica de la “sociedad de mercado” y de la “sociedad de los individuos”, puede ser relevante poner en consideración la concepción marxista de cooperación, lo que ciertamente contribuirá para una nueva lectura del mundo, una nueva conciencia del trabajador y de la trabajadora en lo que se refiere a la necesidad de superar la “cooperación capitalista” como instrumento de explotación de la fuerza de trabajo. En última instancia, el desafío está en crear las condiciones objetivas y subjetivas para el rescate y fortalecimiento de la cooperación como práctica social humanizadora y mediadora del proceso de reproducción ampliada de la vida.

Bibliografía

- Bottomore, T. (Ed.), *Dicionário do pensamento marxista*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 1993.
- Develtere, P., *Economie Sociale et Développement*, Paris, De Boeck Université, 1998.
- Eschenburg, R., “Une breve introducción a la teoria económica de la participación”, en *Perspectiva Econômica*, ano VIII, Volume 13, Nº 39, 1983.
- Gramsci, A., *Os intelectuais e a organização da cultura*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1982.
- Lasserre, G., *La coopération*, Paris, PUF, 1967.
- Luz Filho, F., *O cooperativismo no Brasil e sua evolução*, Rio de Janeiro, Coelho Branco, 1939.
- Marx, K., *O Capital. Critica da economia política*, Livro I, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1980.
- Monnier, L., Thiry, B., “Arquitectura e dinâmica del interes general”, en Monnier, Lionel, Thiry, Bernard (org.), *Câmbios Estructurales e interés General*, Madrid, CIRIEC Espanha, 1997.
- Santos, B.de Sousa, *Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2002.

COOPERACIÓN INTERNACIONAL

DOMINGOS ARMANDA DONIDA

1. Concepto

La cooperación internacional concesional complementa otras fuentes de financiación para el desarrollo, especialmente en los países con menor capacidad para atraer inversiones privadas. La Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD) es uno de los elementos para alcanzar niveles apropiados de movilización de recursos. Estos, provenientes de los países del Norte, no siguen los principios de los flujos de inversión del mercado de capitales y, en este sentido, representan una oportunidad para desarrollar, en los países “receptores”, actividades legítimas de construcción de una “otra economía” local y participativa. A través de la cooperación se forman uniones entre países ricos y pobres para luchar contra la pobreza de los más vulnerables, que están normalmente excluidos de las principales corrientes de recursos de la economía de mercado. “El sistema internacional debe consistir en el tratamiento desigual hacia los desiguales, es decir, las reglas del juego deben ser favorables a los miembros más débiles” (Sachs, 2000).

El término cooperación internacional abarca tres niveles de relaciones internacionales que, de manera simplificada, pueden ser definidos como de transferencia de recursos de los países ricos a los países pobres, a través de: (a) instituciones *multilaterales* como las organizaciones de las Naciones Unidas; (b) agencias *bilaterales* oficiales; (c) *organizaciones no-gubernamentales* y otras asociaciones de la sociedad civil.

La cooperación internacional (multilateral, bilateral y no-gubernamental) adquiere mayor relevancia a medida que se asocia con la construcción de “otra economía”, que se caracteriza fundamentalmente por movimientos e instituciones solidarias, como alianzas del Estado para alcanzar objetivos de bien común. Ello implica un proceso que incluye, entre otros, los siguientes elementos: (a) una buena utilización de los

recursos, por parte de los beneficiarios asociados; (b) la lucha contra la pobreza y la exclusión social, dado que las iniciativas populares y solidarias tienen asociadas a capas de la sociedad que tradicionalmente están excluidas del sistema económico liberal vigente; (c) la creación de puestos de trabajo, ya que el sistema de polos capitalista privado y estatal es insuficiente para eliminar el desempleo; (d) la dinamización de la economía desde la base, fortaleciendo el tejido social local; (e) la integración social, dado que la economía popular –“la otra economía”– no está centrada sobre sí misma, y se relaciona con otros actores sociales, como el empresariado, los consumidores, los poderes públicos y las instituciones privadas. En este sentido, además, la integración social en la base no excluye a los contactos con el exterior, y a medida de lo que es conveniente se aprovecha de las redes internacionales de cooperación para fortalecerse localmente y alcanzar los objetivos de “otra economía” (Laville, 2000).

Las instituciones internacionales asociadas a la economía de la solidaridad, que otorgan recursos para la inclusión social, los movimientos cooperativos y para la creación de empleo, apoyan una opción viable de paradigma societario en el cual se corrigen los daños causados por la economía predatoria del capitalismo neoliberal de la actual globalización. La cooperación internacional, en gran parte resultado de las presiones ejercidas por los movimientos populares de base en los países industrializados y también por organizaciones no gubernamentales y movimientos por los derechos humanos, puede representar un importante apoyo a los movimientos de promoción de una mejor calidad de vida y de formas alternativas de organización económica popular y participativa en los países más pobres.

Desde un punto de vista pragmático, la cooperación busca formar alianzas que traigan, como resultado, beneficios mutuos para los países “donantes” y para los países “receptores”, pero sus consideraciones acerca de sí misma enfatizan las características que la aproximan a las actividades del paradigma de la dádiva. Según algunos autores, los recursos originarios de la cooperación compensan sólo parcialmente la fuga de recursos provenientes de los países “receptores” que, a través del mercado financiero, van a beneficiar la economía de los países “donantes”. Por un lado, la cooperación ampara acciones legítimas de desarrollo, pero, por otro, no soluciona el problema de la creciente desigualdad entre los países del Norte y los del Sur. En ese sentido tiene un valor positivo aunque relativamente modesto.

2. Historia

La cooperación internacional surge como un fenómeno mundial sólo después de la Segunda Guerra, con la creación de las Naciones Unidas y el principio de la descolonización. Los países en desarrollo adquieren independencia y reconocimiento, empezando a tener voz en los debates internacionales, participando en la construcción de la institucionalidad internacional, señalando las asimetrías del orden global. La evolución de la cooperación internacional para el desarrollo ocurre en el contexto de esos cambios en las relaciones internacionales de poder y en la confrontación bipolar que estuvo vigente durante varias décadas. El surgimiento de la asistencia oficial para el desarrollo y la introducción del principio de tratamiento preferencial hacia los países en vías de desarrollo en los acuerdos comerciales fueron dos elementos esenciales del nuevo orden político mundial (CEPAL, 2002).

La cooperación internacional para el desarrollo alcanzó su velocidad máxima en la década de 1950 (con la creación del Banco Interamericano de Desarrollo), pero la reconstrucción de Europa fue el polo de concentración de mayores recursos (Plan Marshall). La creación del Banco Mundial mantuvo prioridad sobre la cooperación para el desarrollo de los países del Sur (Stiglitz, 2002). Aun así, la cooperación tuvo sus mejores momentos en las décadas de 1960 y 1970 con la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, la aprobación e implementación del Sistema Generalizado de Preferencias, con los avances de la Asistencia Oficial para el Desarrollo, la implementación de la Estrategia Internacional de Desarrollo de las Naciones Unidas y los debates acerca del Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) (CEPAL, 2002). Los resultados fueron positivos, pero muy modestos para los países en vías de desarrollo.

En la década de 1980, fracasaron los debates sobre el NOEI y empezó una etapa completamente diferente, con menor interés por la Asistencia Oficial para el Desarrollo, “graduación” de los países en desarrollo, especialmente los de ingreso medio, predominio del paradigma del libre mercado sobre los principios de tratamiento preferencial, imposición de reformas estructurales uniformes y excesiva ampliación de las condiciones impuestas a la asistencia internacional por parte de los organismos de Bretton Woods (FMI y Banco Mundial).

En 1995, en la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social en Copenhague, los gobiernos firmaron, por primera vez, un acuerdo en el cual cada país debería tener metas numéricas y etapas precisas para reducir la extrema pobreza y para implementar planes nacionales, con miras a alcanzar las metas prefijadas. Después del fin de la Guerra Fría surgió una nueva oportunidad para encontrar formas para reducir la inseguridad tanto personal como mundial. Pero en la Cumbre también se alertaba acerca de las nuevas incertidumbres, como por ejemplo la creciente inseguridad debido a las guerras civiles, y advertía acerca de la exclusión y la vulnerabilidad que grandes grupos de la población sufrirían en caso de que no se actuara sobre las causas y no solamente sobre los síntomas de la pobreza y la desintegración social en los ámbitos internacional, nacional y comunitario. En 1996, el grupo de países denominados “donantes” llegó a un común acuerdo para establecer siete objetivos de desarrollo internacional, en el que el primero era reducir por la mitad la proporción de personas viviendo en extrema pobreza entre 1990 y 2015.

3. Cooperación internacional y reducción de la pobreza

La Asistencia Oficial al Desarrollo (ODA), para gran parte de los países, ha declinado en la última década, principalmente para los países más pobres. En el 2000, la ODA bajó a 0,22% del PBI combinado de los países ricos, muy inferior al prometido 0,7% en los años 60. Aunque no se espera que la cooperación internacional llegue un día a eliminar la pobreza, es importante remarcar que la humanidad hoy cuenta con los medios necesarios para vencer a la miseria. Como parte de esa cooperación, se observa un vínculo explícito entre la pobreza y la violencia contra los derechos humanos. Como se observó en la Conferencia Mundial de los Derechos Humanos, celebrada en Viena en 1993, es imprescindible que la cooperación internacional dirija sus esfuerzos para hacer desaparecer la deuda de los ricos contraída con los pobres, a través de los siglos.

La cooperación de las naciones podría crear las condiciones para la aplicación del principio de justicia y la coerción del derecho a servicio de la abolición de la pobreza. Ya que se terminó con la esclavitud, el colonialismo y el *apartheid*, la meta de la humanidad ahora sería terminar con la pobreza que está deshumanizando a la mitad de

los habitantes de nuestro planeta en medio de la indiferencia de los países ricos. De acuerdo con el actual subdirector-general de la UNESCO, Pierre Sané, la proclamación del fin de la pobreza es el objetivo vital para las cumbres del milenio, del cual depende fundamentalmente el logro de todos los demás objetivos. La UNESCO está intentando introducir en el debate internacional el tema de que la pobreza es una violación de los derechos humanos y no solamente un déficit cuantitativo natural (o incluso cualitativo) que se puede disminuir. En ese sentido, el objetivo de reducir a la mitad, en el año 2015, el número de personas que viven en situación de pobreza tiene su valor, pero no alcanza para resolver todo el problema (Sané, 2000).

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), organismo *multilateral* de las Naciones Unidas, ejerce la función de mediador en el diálogo acerca de la política económica y social de la cooperación internacional, incluyendo el Estado, la sociedad civil, el sector privado y los “donantes”. Debido a esta mediación, ciertamente hubo progreso en la reducción de la pobreza, como por ejemplo el énfasis puesto en la equidad, en la inclusión social, en el respeto a los derechos humanos, que son conceptos que no constaban en los modelos tradicionales de cooperación para el desarrollo. De igual manera, el PNUD promovió el concepto de *pobreza humana como complemento de la pobreza por ingreso*.

El argumento utilizado, en forma de silogismo, por el PNUD, es que la equidad es importante para la reducción de la pobreza: si el crecimiento es bueno para el pobre y la desigualdad es perjudicial al crecimiento, según dicen casi todos los análisis actuales, entonces concluyen que la equidad debe ser buena para el pobre. A partir de esta visión, surgió el *Informe acerca del desarrollo humano* y otras publicaciones tales como *Superando a la pobreza humana*.

Sin duda, una de las contribuciones más importantes de la cooperación internacional multilateral es el esfuerzo del PNUD por aclarar el concepto de *desarrollo humano* y su apoyo en pro de la aceptación de esta cosmovisión por parte de la comunidad internacional. El índice de pobreza que consideraba el ingreso *per capita* todavía utilizado en ese momento se volvió insuficiente e incluso obsoleto frente a la nueva concepción más integral de la pobreza humana y, consecuentemente, también de la cooperación internacional, con un rostro más humano. El diagnóstico y el monitoreo de la pobreza, realizados por el Fondo Temático para la Reducción de la Pobreza,

refuerzan el apoyo de las estrategias para la reducción nacional de los niveles de pobreza, así como la naturaleza participativa de la lucha en contra de ésta. El PNUD mantiene 176 países-programa, y alrededor de 120 países ya tuvieron resultados demostrables en términos de reducción de la pobreza en el año 2000.

Como acompañamiento de la Declaración del Milenio (2002), las Naciones Unidas recibieron el mandato de informar a la Asamblea General de las Naciones Unidas acerca del progreso de las metas para el año 2015. El Grupo de Desarrollo de las Naciones Unidas, bajo el liderazgo del PNUD, asumió la responsabilidad de apoyar y de llevar a cabo el monitoreo del programa de lucha contra la pobreza en cada país. Hoy en día, las agencias especializadas del sistema de las Naciones Unidas están involucradas en este programa de cooperación, tales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Organización Mundial de la Salud (OMS), Organización para la Alimentación y Agricultura (FAO) y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación y Cultura (UNESCO).

Las evaluaciones del progreso de las naciones para alcanzar los objetivos de 2015 servirán, según el PNUD, para aspectos cualitativos importantes, que no eran considerados por la cooperación tradicional economicista. Esos aspectos son: (a) describir los desafíos del desarrollo que el país enfrenta en la búsqueda de sus logros; (b) estimular el debate nacional acerca de la situación de pobreza y las estrategias para reducirla; (c) entablar alianzas más sólidas entre los actores del desarrollo en pro del objetivo de reducción de la pobreza; (d) diseñar los elementos principales de la reforma política en función de los pobres, cambios estructurales y reducción de la pobreza; (e) identificar las áreas específicas en las cuales la cooperación puede motivar el desarrollo.

El Informe sobre el Desarrollo Humano Nacional (NHDR) incluye la perspectiva de la pobreza en el diálogo de la política –no sólo a través de indicadores y recomendaciones, sino también a través de consultas multilaterales–. Un ejemplo de ello, en Brasil, es el *Atlas del desarrollo humano* –una base de datos electrónica con los indicadores del desarrollo humano para cerca de 5.000 municipios brasileños–, que fue un factor muy importante para que se llevara a cabo una revisión de la ley del gobierno central, exigiendo que esos indicadores fueran obligatorios para focalizar a los programas sociales.

Otra dimensión de la cooperación del Fondo Temático del PNUD, además del financiamiento de intervenciones financieras en el con-

texto nacional, es el apoyo a la cooperación Sur-Sur, incluyendo redes de conocimiento y manuales para llevar a la incorporación de temas como el HIV-SIDA, género, medio ambiente y desarrollo humano en las estrategias de reducción de la pobreza.

La contribución para la constitución de este Fondo Temático es de 60 millones de dólares para tres años, lo que indica que son pocos los países que realmente colaboran en este frente multilateral contra la pobreza. Ante los objetivos cualitativos y cuantitativos relevantes caracterizados aquí, la respuesta de la cooperación multilateral es incipiente y todavía muy escasa.

En septiembre de 2000, a través de la Declaración del Milenio, 147 jefes de Estado y gobiernos (191 naciones en total) se comprometieron a alcanzar las metas de combate a la pobreza en el año 2015. Todos admiten que el objetivo de reducir por la mitad la proporción de personas que viven en la pobreza hasta el año 2015 sólo es posible si los esfuerzos se concentran en la cooperación. China es uno de los únicos países, además de otros pocos del Este Asiático, que está en el camino de alcanzar la reducción prevista. Salvo China, la declinación global de la pobreza en el periodo de 1990-98 fue menos de la mitad de la tasa necesaria para alcanzar las metas del año 2015.

Es especialmente catastrófica la situación de 640 millones de personas viviendo en los 49 países de menor desarrollo (PMD). De esos 49 países apenas uno, Lesoto, toma la delantera en la categoría de País Menos Desarrollado en 2015. En los PMD cerca del 16% de los niños nacidos se mueren antes de los cinco años de edad, comparado con el 7% de los países subdesarrollados en general. El analfabetismo afecta al 56% de las mujeres, el doble de la proporción de los otros países.

En síntesis, durante la década del 90, la incidencia de la pobreza aumentó en Asia central y del Este. El número de personas que luchan por sobrevivir con menos de un dólar por día sigue aumentando en Asia del Sur, en América Latina y el Caribe. Esos índices, todos mencionados por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2002), por más imperfectos que sean, muestran la necesidad creciente de una cooperación solidaria entre los pueblos del planeta. Otros índices son igualmente alarmantes: la esperanza de vida puede caer a treinta años en los países más gravemente afectados por la enfermedad HIV-SIDA. La desigualdad aumenta en muchos países, entre regiones y grupos de género.

El círculo vicioso de la violencia y la pobreza se acentúa debido a los conflictos y guerras. La estabilidad social y el orden civil están amenazados por la marginalidad y exclusión de los pobres, que se ven privados de tierra y de otros recursos esenciales para una supervivencia digna.

4. Problemas actuales de la cooperación internacional

La historia reciente de la *cooperación bilateral*, de los países ricos con los países pobres, indica que, además de escasa, hay una tendencia a la declinación, contrariamente a los flujos líquidos de capital privado hacia los países de ingresos bajos y medios que llegaron a 268 millones de dólares americanos anuales. Según el informe del Banco Mundial (2000-2001), el flujo de capitales supera los flujos de asistencia oficial en algunos países. Los flujos privados aumentaron del 43% del flujo total al 88% en 1997, y la tendencia continúa incluso con un hecho agravante, que es la concentración de los flujos de capital privado en apenas algunos pocos países, mientras que la mayoría de los países pobres recibieron poco o nada. La lógica del mercado financiero, concentrador de ingresos, es la que prevalece: 15 países en vías de desarrollo recibieron el 83% de los flujos de capital privado, mientras que el resto fue dividido entre 140 países y territorios. Los 61 países de bajo ingreso, además de China y la India, prácticamente fueron excluidos de los flujos de capital de inversión en la economía real o de los movimientos especulativos. África sub-sahariana recibió sólo el 1,2% de los flujos en 1998.

Los países que no reciben capitales son los que, por diversos motivos, ofrecen menores o ninguna perspectiva de ganancias y que, por lo tanto, son los que más necesitarían de la asistencia internacional.

Las causas de la disminución de los recursos destinados a la cooperación internacional bilateral son múltiples. Las más divulgadas son los déficit fiscales de los países ricos, aunque cuando los déficit fiscales disminuyeron, como entre 1993 y 1997 (del 4,3% al 1,3% del PBI en 1997), la asistencia oficial al desarrollo siguió bajando. Una explicación más admisible es que la cooperación para el desarrollo es un componente de una estrategia más global de los países “donantes”, los que priorizan otras inversiones más impor-

tantes para ellos. Históricamente, la asistencia estuvo más determinada por intereses políticos y estratégicos que por objetivos de reducción de la pobreza. No hay nada nuevo en ello, pues obviamente los intereses geopolíticos siempre prevalecieron. Lo que se evidencia actualmente es que los movimientos y organizaciones no-gubernamentales en los países del Norte, que recurren a la motivación humanitaria, tienen hoy menor fuerza de presión sobre los parlamentos del Primer Mundo.

La cooperación nunca dejó de ser una actividad marginal en las relaciones internacionales, que son explícitamente regidas por las exigencias neoliberales del FMI y de la OMC, y sus resultados favorecen a la transferencia de recursos de los países del Tercer Mundo hacia el Primer Mundo, anulando así gran parte de los flujos de recursos provenientes de los países “donantes”. Según Chossudowski, entre 1986 y 1990 la transferencia neta de recursos en favor únicamente del FMI fue de alrededor de 31,5 billones de dólares, lo que corresponde al 22% del total neto de las transferencias de los países pobres a los países ricos. La consecuencia de esos flujos del Sur hacia el Norte es que los préstamos del FMI a los países en desarrollo son de alguna manera financiados por los mismos países pobres. Es la cooperación al revés (Chossudowsky, 1997).

Además de ello, la asistencia oficial bilateral interfiere en las funciones del gobierno receptor, imponiendo las mismas condiciones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, cuyos impactos sobre la reducción de la pobreza fueron reconocidamente negativos, como dan pruebas los análisis más recientes, tales como los de Chossudovsky (1997). No obstante, en el contexto neoliberal vigente, a pesar del cansancio en lo que se refiere a los esfuerzos de cooperación, hubo en algunos países un incremento en el apoyo y movilización alrededor de la reducción de la deuda con el apoyo de la sociedad civil y religiosa, principalmente en Europa. La reducción de la deuda de los países pobres pasa a ser defendida en nombre de la reducción de la pobreza y del estímulo al desarrollo humano. Se cuestionan aun los mecanismos tradicionales para promover estos recursos a través de proyectos presentados por los gobiernos. Al contrario, hay un apoyo a las iniciativas de las ONGs nacionales, principalmente las que promueven movimientos de emancipación. Los recursos de los países ricos son, de ese modo, canalizados a través de sus ONGs hacia ONGs del Tercer Mundo, con el objetivo de enfatizar

iniciativas de base locales, privilegiando instituciones que promueven a los pobres en vez de meramente asistirlos de modo paternalista. En Brasil, por ejemplo, la Pastoral de la Tierra de la Iglesia Católica, el MST (Movimiento de los Sin-Tierra) e incluso algunas instituciones de investigación como la Unitrabalho obtuvieron algunos recursos para fomentar sus actividades, lo que muestra la posibilidad de encontrar rutas benéficas de colaboración entre movimientos de la sociedad civil de los países del Norte centrales con los del Sur, aun dentro del sistema internacional vigente.

5. Desafíos

Los debates internacionales más recientes (Forum de Monterrey, marzo, 2002) dejaron entrever el inicio de una nueva etapa en la cooperación internacional, aunque sus características estén desdibujadas. Algunos elementos de esta nueva etapa son: la implementación de la iniciativa para los países pobres muy endeudados, lanzada a fines de la década pasada, y el compromiso de algunos países industrializados de reactivar la asistencia oficial para el desarrollo. Para que esta nueva etapa resulte realmente eficaz, en pro de un nuevo paradigma de cooperación en beneficio de los países en desarrollo, es condición *sine qua non* la aceptación formal y práctica de las políticas económicas y sociales de los países en vías de desarrollo en las políticas de cooperación internacional y en los créditos multilaterales, así como el repudio a la homogeneización de políticas de los organismos surgidos a partir de Bretton Woods y el repudio a los principios del “Consenso de Washington”. Paradójicamente, el Banco Mundial en el Informe del Desarrollo Mundial, 2000-2001, sugiere la reforma de la cooperación internacional para atacar la pobreza en contra de las mismas prácticas de los organismos multilaterales, como el propio Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. El Banco Mundial propone un esquema amplio, enfatizando la importancia de la realidad local para el desarrollo. En el pasado, las relaciones de asistencia no tomaron en cuenta la realidad local, apropiándose indebidamente de las iniciativas en el campo social y económico, usurpando así la propiedad de las mismas a la población local. En términos de desafío, es necesario que los donantes: (a) den prioridad a las condiciones locales y a la identificación

del país con el programa de cooperación; (b) proporcionen ayuda e interfieran menos en las funciones del gobierno, incluyendo un mayor énfasis sectorial, dejando de lado las condiciones impuestas, que ya traen tantos perjuicios al desarrollo de los países emergentes; (c) proporcionen apoyo a las políticas y a las instituciones que promuevan políticas de reducción de la pobreza; (d) finalmente, que los donantes presten mucha atención a la preferencia de los gobiernos y beneficiarios por proyectos de cooperación y que no incluyan condiciones de orden político para el uso de los recursos.

En el futuro, una menor dependencia de los fondos de cooperación internacional no-gubernamentales puede crear condiciones para una renovación radical de las relaciones entre agencias y ONGs. La posibilidad para liberar recursos de cooperación cada vez más dirigidos a acciones de interés común, especialmente en la esfera global, facilita la construcción de aquellos “mínimos morales” comunes que forman la base principal de una esfera pública no-estatal internacional. El apoyo a procesos de articulación entre las sociedades civiles del Sur y del Norte en el ámbito internacional es uno de los desafíos centrales de la globalización.

La obtención de recursos financieros internacionales, tanto públicos como privados que complementen a los ya existentes, posibilitará el cumplimiento de las metas de desarrollo sustentable. Las Naciones Unidas deben favorecer la inter-relación entre “donantes” y “receptores” y la asistencia técnica proveniente del Sur (tales como las experiencias exitosas en los países de América Latina y del Caribe), facilitando el acceso a recursos en mejores condiciones. Ello significa vincular los resultados de la Cumbre de Monterrey con la Declaración del Milenio y la Cumbre de Johannesburgo, lo que contribuirá a una cooperación que mejore el nivel de vida de los seres humanos, aboliendo la pobreza, protegiendo el medio ambiente y creando condiciones para el surgimiento de “otra economía”, basada en los principios de solidaridad.

Según la CEPAL, el momento es propicio para un debate constructivo acerca de la cooperación internacional para el desarrollo (CEPAL, 2002). Esta cooperación debería corregir las asimetrías básicas de la economía internacional. La Declaración del Milenio, de las Naciones Unidas (2000), quizás sea la expresión más acabada de la nueva visión de la relación entre paz, democracia y desarrollo, sobre cuya base se pueda constituir una nueva etapa de la cooperación internacional para el desarrollo.

Vale la pena citar a Stiglitz (2002), quien relativiza la cuestión de la cooperación de forma muy preocupante: “Lo que es más importante; [...] lo que deben pedir a la comunidad internacional es sólo esto: la aceptación de su necesidad, y derecho, de hacer sus propias elecciones, de modo que puedan reflexionar acerca de sus propias opiniones políticas en lo que se refiere a quién, por ejemplo, debe cargar con cuáles riesgos. El desarrollo se refiere a transformar sociedades, mejorar la vida de los pobres, permitir que todos tengan una oportunidad de tener acceso a la salud y a la educación.”

Bibliografía

- Canadian International Development Agency, *Prioridades de desenvolvimento social: uma estrutura para ação*, Canadá, CIDA, 2001.
- Chossudovsky, M., *La mondialisation de la pauvreté*, Québec, Ecosociété, 1998.
- Comission Económica para América Latina e Caribe, *Globalização e desenvolvimento*, Brasília, CEPAL, 2002.
- Donida, D. A., *Evolution of CIDA's poverty reduction policy*, Ottawa, Donida international & associates, 2000.
- Laville, J. L., *L'économie solidaire – une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000.
- Organização Holandesa de Cooperação para o Desenvolvimento, *A dupla face de um país: modernidade e exclusão*, Holanda, Novib, 2000.
- Ossowski, C., Mélo, J. (org.), *O ensino social da igreja e a globalização*, São Leopoldo, Uninos, 2002.
- Sachs, W., “Anatomia política do desarrollo sustentable”, in *Democracia Viva*, 2000.
- Sané, P., *Abolir la pobreza no es una utopía, sino todo lo contrario*, Paris, UNESCO - Setor de Ciências Sociais e Humanas, 2000.
- Stiglitz, J., *A globalização e seus malefícios*, São Paulo, Futura, 2002.
- United Nations Development Programme, *International Conference on Financing for Development*, Mexico, A/conf/198/3, 2002.
- World Bank, *The role and effectiveness of development assistance*, Washington, World Bank, 2001.

COOPERATIVISMO Y COOPERATIVA

DERLI SCHMIDT
VERGILIO PERIUS

1. Definición

Las cooperativas son asociaciones autónomas de personas que se unen voluntariamente y constituyen una empresa, de propiedad común, para satisfacer aspiraciones económicas, sociales y culturales. Están basadas en valores de ayuda mutua, solidaridad, democracia, participación y autonomía. Los valores definen las motivaciones más profundas del actuar cooperativo, y es la instancia inspiradora de los principios del Movimiento Cooperativo Mundial.

2. Valores y principios del cooperativismo

El cooperativismo guía a sus actividades, de carácter social y económico, con base en un conjunto de valores, principios y normas que deben enmarcar su actuación en la economía y en la sociedad.

Dichos valores deben complementarse, de acuerdo a la concepción de los pioneros de Rochdale, con un conjunto de virtudes que, según los propios asociados de las cooperativas, corresponden a las siguientes actitudes: vivir mejor, pagar con dinero, ahorrar sin sufrimiento, eliminar a los parásitos, combatir el alcoholismo, integrar a las mujeres en las cuestiones sociales, educar al pueblo en cuestiones económicas, facilitar a todos el acceso a la propiedad, reconstruir la propiedad colectiva, establecer el precio justo, eliminar la ganancia capitalista, abolir los conflictos.

Esas virtudes, que deben verse concretadas en acciones, fueron traídas al tiempo presente por su redefinición, en septiembre de 1995, en el Congreso Mundial de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), en Manchester, Inglaterra.

Su expresión, exteriorizada en el congreso de Manchester, es la siguiente:

“Definición: *cooperativa* es una asociación autónoma de personas, unidas voluntariamente, para atender a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, a través de una empresa colectiva y democráticamente controlada.

Valores: las cooperativas están basadas en los valores de autoayuda, responsabilidad propia, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Con base en la tradición de sus fundadores, los miembros de la cooperativa creen en los valores éticos de honestidad, sinceridad, responsabilidad social y preocupación con los demás.

Principios: Los principios cooperativos son directrices según las cuales las cooperativas ponen sus valores en práctica.

1^{er} principio. Adhesión libre y voluntaria: las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas a todos aquellos aptos para utilizar sus servicios y dispuestos a aceptar sus responsabilidades de socio, sin discriminación de género, clase social, raza, orientación política o creencia religiosa.

2^{do} principio. Control democrático por parte de los socios: las cooperativas son organizaciones democráticas, controladas por sus socios, quienes participan activamente en el establecimiento de sus políticas y en las tomas de decisiones. Tanto hombres como mujeres, elegidos como representantes, son responsables ante los socios. En las cooperativas de primer grado (singulares), los socios tienen igualdad de voto (un socio, un voto); las cooperativas de otros grados también están organizadas de manera democrática.

3^{er} principio. Participación económica del socio: los socios contribuyen equitativamente y controlan democráticamente el capital de su cooperativa. Al menos parte de este capital es generalmente propiedad común de la cooperativa. Ellos reciben una compensación limitada, en caso de que haya alguna, con base en el capital suscrito (realizado), como una condición de la sociedad. Los socios asignan el excedente para los siguientes propósitos: desarrollo de la cooperativa, posibilitando el establecimiento de reservas, parte de las cuales podrán ser indivisibles; ganancias de los socios en la proporción de

sus transacciones con las cooperativas; y apoyo a otras actividades que sean aprobadas por los socios.

4^o principio. Autonomía e independencia: las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros. En caso de que hagan acuerdos con otras organizaciones, incluso gubernamentales, o reciban capital de orígenes externos, lo deben hacer en términos que garanticen el control democrático de sus socios y mantengan su autonomía.

5^o principio. Educación, entrenamiento e información: las cooperativas ofrecen educación y entretenimiento a sus socios, representantes elegidos, administradores y funcionarios; así, ellos podrán contribuir efectivamente para su desarrollo. Ellos deben informar al público en general, particularmente a los jóvenes y los líderes proveedores de opinión, acerca de la naturaleza y de los beneficios de la cooperación.

6^o principio. Cooperación entre cooperativas: las cooperativas atienden a sus socios más efectivamente y fortalecen al movimiento cooperativo, trabajando conjuntamente a través de las estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

7^{mo} principio. Preocupación por la comunidad: las cooperativas trabajan en pro del desarrollo sustentable de sus comunidades a través de políticas aprobadas por sus miembros”.

3. Cooperativismo en Brasil

a) **Histórico.** Retrocediendo en el tiempo, vamos a encontrar en 1610, con la fundación de las primeras reducciones jesuitas en Brasil, el inicio de la construcción de un Estado cooperativo con bases integrales. Por más de 150 años ese modelo sirvió de ejemplo de sociedad solidaria fundada en el trabajo colectivo, donde el bienestar del individuo y de la familia se sobreponía a los intereses económicos de la producción. La acción de los curas jesuitas estuvo basada en la persuasión, motivada por el amor cristiano y por el principio de auxilio mutuo, práctica encontrada entre los indígenas brasileños y en casi todos los pueblos primitivos, desde los primeros tiempos de la humanidad.

Sin embargo, es en 1847 que situamos el inicio del movimiento cooperativista en Brasil. Fue cuando el médico francés Jean

Maurice Faivre, adherido a las ideas reformadoras de Charles Fourier, fundó con un grupo de europeos, en el interior del Estado de Paraná (en la región sur), la colonia Tereza Cristina, organizada sobre bases cooperativas. Experiencias similares, que funcionaron por algún tiempo, también surgieron en la misma época en el Estado de Santa Catarina. Esas organizaciones, a pesar de su breve existencia, contribuyeron a la memoria colectiva como elemento formador del naciente cooperativismo brasileño. Dichas experiencias eran inspiradas en el modelo “falansterio” del socialista utópico francés Charles Fourier.

No obstante, el cooperativismo, con su fisionomía de organización cooperativa, surgió en Brasil a partir de 1891. En aquel año se instaló en la ciudad de Limeira, Estado de São Paulo, la Cooperativa de los Empleados de la Compañía Telefónica. En Río de Janeiro, en ese momento Distrito Federal, en 1894 se fundó la Cooperativa Militar de Consumo. En 1895 en Camaragibe, en el Estado de Pernambuco (noreste de Brasil), surgió otra cooperativa de consumo. En 1897 fue lanzada, en Campinas (Estado de São Paulo) la Cooperativa de Consumo de los Empleados de la Compañía Paulista de Ferrovías. Y en 1898 nació en Ouro Preto, Estado de Minas Gerais, la Cooperativa de Consumo de los Funcionarios Públicos de esa ciudad. En 1892, Vicente Monteggia creó la Società Cooperativa delle Convenzioni Agricoli Industrial, en la región de Alfredo Chaves (hoy en día Veranópolis) y Antonio Prado, y pasó a ser la primera cooperativa de productores rurales del país. Para esa entidad, fue elaborado un estatuto bilingüe. Y en 1902 el cura Theodoro Amstad, juntamente con algunos líderes rurales, fundó en Linha Imperial, Nueva Petrópolis, la primera cooperativa de crédito rural de Brasil y de América Latina, inspirada en el modelo Raiffeisen. Luego de la primera, él ayudó a fundar directamente varias otras cooperativas, hasta 1923, cuando sufrió un accidente y permaneció en silla de ruedas hasta 1938, año de su fallecimiento. En 1907, en Minas Gerais, empezaron a organizarse las primeras cooperativas agropecuarias de aquel Estado. João Pinheiro, presidente de la Provincia, lanzó su proyecto cooperativista con el fin de eliminar a los intermediarios, ya que la comercialización era controlada por extranjeros.

El cooperativismo se desarrolló a lo largo de las décadas siguientes, a través de varias ramas y sectores, tales como el cooperativismo agropecuario, de electrificación rural, de crédito rural, de consumo, de crédito urbano, habitacional, de trabajo, de salud, etc. Las diversas ramas manifestaron una evolución continua hasta 1960, cuando algunas de ellas entraron en crisis, como fue el caso de las cooperativas de consumo y de crédito.

Hoy, después de la carta magna de 1988, el cooperativismo urbano crece de manera acentuada, notablemente en los sectores de la salud, del trabajo y de la vivienda.

- b) *El marco jurídico.* Las sociedades cooperativas, según la Ley 5.764/71, están constituidas al menos por veinte personas físicas. Los socios, que pueden ser tanto profesionales liberales como de otras profesiones, son los verdaderos dueños de la cooperativa y también son los responsables de la toma de decisiones de esa organización.

Dentro de lo que la legislación establece, los cooperados, en conjunto, asumen cinco funciones: (a) realizan el planeamiento, es decir, qué hacer, con qué recursos (financieros y humanos), cuándo hacerlo, cómo hacerlo y por qué; (b) toman decisiones siempre por el voto mayoritario e igualitario. La democracia cooperativa se fortalece cuando todos ejercen el derecho de participación en las asambleas generales, eligiendo la administración y el organismo fiscalizador; (c) determinan la ejecución, asignando las funciones ejecutivas a empleados contratados o a cooperados competentes; (d) controlan las acciones de la cooperativa asignando esa función a seis consejeros fiscales, quienes ofrecen apreciaciones acerca de las cuentas; (e) evalúan los resultados, definiendo el *destino de los excedentes*, aprobando o rechazando las cuentas, corrigiendo errores, eligiendo nuevos mandatarios.

A partir de la condición asociativa, deben cumplir con los derechos esenciales: derecho a la igualdad, sin discriminación; derecho a la libertad, como consecuencia de la libre adhesión a la propuesta cooperativa; derecho a la proporcionalidad, debido a la división de los excedentes, según criterios operacionales y no de participación en el capital. Se premia el trabajo porque es el factor predominante de la pro-

ducción colectiva; los cooperados siempre serán personas físicas, individuos que buscan en común las ventajas de la cooperación a través de la supresión de la intermediación lucrativa; las personas jurídicas no podrán asociarse, salvo si fueran sociedades sin fines de lucro o si tuvieran como objetivo las mismas actividades económicas o correlativas a las de las personas jurídicas.

Una sociedad cooperativa constituida sólo por personas jurídicas será siempre una acumulación de capitales, y el cooperativismo no puede servir de sostén para un sistema al cual se opone estructuralmente.

- c) *Evolución de los fundamentos legales del cooperativismo.* El orden jurídico de las sociedades cooperativas brasileñas se divide en tres fases: (a) la de la constitución del ordenamiento, que se inicia en 1903 y termina en 1938; (b) la intervencionista del Estado, que comienza en 1938 y se extiende hasta 1988; (c) la autogestionaria, que inaugura una nueva era cooperativista a partir de la Constitución de 1988.

A partir de la Constitución Federal de 1988, las cooperativas alcanzaron una autonomía y buscaron implementar su autogestión.

El nuevo marco establecido por la Constitución Federal es, en realidad, una línea que divide el cooperativismo, que dejó de ser tutelado por el Estado. Los principios de esta nueva situación ya se habían establecido antes de la Asamblea Constituyente de 1988. Empezaron con el Congreso Brasileño de las Cooperativas de 1980 y, en 1984, con el Primer Seminario Brasileño de las Cooperativas Agropecuarias. Los dos eventos revelaron un nuevo tipo de relación entre cooperativa/Estado, a través de niveles de cooperación por asignación: el Estado se propone ofrecer una mayor autonomía a las cooperativas, según el Decreto 90.393/84, por el cual el INCRA (órgano ejecutivo federal para el control de las cooperativas) podría (artículo 7) delegar sus funciones al propio sistema cooperativista.

Las principales contribuciones de la Constitución de 1988 al marco jurídico de las cooperativas fueron: (a) autonomía de las cooperativas: artículo 5º, apartado XVIII; (b) papel del Estado: artículo 174, párrafo 2º; (c) régimen tributario adecuado: artículo 146º; (d) protección de la actividad de los buscadores

de oro en cooperativas: artículo 174°, párrafo 3°; (e) reconocimiento de las cooperativas de crédito: artículo 192°, *caput* e ítem VII; (f) participación en la política agrícola: artículo 187°; (g) salud: artículo 199°.

4. La institución cooperativa

a) *La dimensión empresarial.* La realización de las metas de los asociados requiere una organización que administre las articulaciones y las acciones necesarias para que el conjunto funcione eficientemente. Por ello toda cooperativa, además de ser una asociación, es también una empresa al servicio de sus miembros. Es una empresa específica, de propiedad de los asociados, en la cual estos deben actuar participativamente y con derechos específicos. Esa empresa tiene como finalidad posibilitar y promover los objetivos que los asociados, en su conjunto, se propusieron a través del estatuto.

Los aspectos económicos, administrativos y técnicos son tan importantes para el cooperativismo como para cualquier otra organización. Tanto es que “la mayoría de los fracasos en las organizaciones cooperativas no se deben a la ausencia de espíritu cooperativo, sino a la ausencia de visión empresarial, de conocimiento del mercado y de visión técnico-administrativa”, porque, “cuando la cooperativa fracasa como empresa económica, fracasa también su pretendida proyección social y humana” (Schneider, 1994) y, con ellas, sus propósitos sociales y humanos.

Si se compara una empresa de capital con una cooperativa, se puede remarcar las siguientes diferencias:

(a) La empresa de capital está fundada en la concepción individualista y competitiva de las actividades; busca como principal objetivo priorizar la remuneración del capital sobre la del trabajo y busca minimizar precios pagados a los proveedores; la tenencia de capital es un criterio de poder de decisión.

- La empresa cooperativa se orienta hacia la prestación de beneficios a los asociados que son sus propietarios. Funciona con

base en sus costos, sin convertir el nivel de resultados del ejercicio en un indicador fundamental de la eficacia. La cooperativa, para asegurar su viabilidad operativa, compra y vende con un margen necesario, o cobra una tasa de administración adecuada sobre los servicios que ofrece a los asociados; además de estos resultados no tiene que, necesariamente, generar excedentes.

- El capital no tiene una función principal y no constituye un poder de voto y de decisión. El capital invertido por el asociado será remunerado, pero sólo a una tasa que sea suficiente para estimular la cooperación de los asociados en las inversiones que se hacen necesarias para el buen funcionamiento de los negocios.

(b) En una empresa de capital, unos son inversores y dueños y los demás que en ella trabajan no participan con poder en las tomas de decisiones.

- En la cooperativa los asociados hacen aportes conjuntos a través de las cuotas-partes y de la capitalización de los resultados u otras formas, tales como los fondos rotativos y/o los recursos necesarios a la empresa, lo que hace que todos sean tanto propietarios como inversores. Así, se rompe el conflicto y la oposición de intereses entre capital y trabajo: “El cooperativismo constituye la faz humana de la economía” (lema del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de las Américas – ACI, realizado en Montevideo, en 1998).

b) La dimensión social. El cooperativismo se fundamenta en la visión doctrinaria, armonizando lo económico y lo social. Los valores y los principios del cooperativismo, presentes en las actividades empresariales, proporcionan rasgos particulares y específicos a estas empresas. Así:

- Los asociados, mientras realizan sus economías individuales o actividades profesionales, a través de la empresa cooperativa transfieren a ella parte de las decisiones y operaciones que se verían obligados a ejecutar en caso de que no estuvieran en una cooperativa.

- La empresa cooperativa no tiene una finalidad propia independiente de las economías o actividades profesionales de los asociados. Consecuentemente, en las actividades que realiza con los asociados, no busca su resultado, sino sólo su viabilidad y una mayor oferta de servicios a los asociados. Si la estrategia administrativa se orientara hacia la distribución de elevados excedentes, las ofertas de mejores servicios o precios a los asociados –durante el ejercicio– representan anticipos de beneficios que ocurrirían al final.
- La cooperativa necesita asegurar su viabilidad económica, la sustentabilidad como empresa y sus opciones de crecimiento, como cualquier otra actividad empresarial, pero, con eso garantizado, ella se rige por el criterio de costos con los asociados y por la competitividad y maximización de resultados con los no-asociados. En las actividades de la cooperativa hay dos caras: una hacia adentro, con los asociados, que se caracteriza como “acto cooperativo” en la forma de prestación de servicio, y otra hacia fuera cuando se trata de actividades de naturaleza comercial y transaccional con los no-asociados.
- La empresa cooperativa, dentro de sus principios doctrinarios y para su eficiencia y eficacia, procura mantener su autonomía financiera; para ello busca ventajas en la capitalización interna siempre que el costo de los recursos externos sea mayor que la rentabilidad que tendrían los recursos obtenidos de los asociados, si fueran aplicados dentro de las economías individuales de sus asociados. El costo de capitalización con recursos externos puede incrementarse, a lo largo del tiempo, para los asociados más que la renuncia que hacen a través de la capitalización interna y la no percepción de los excedentes.
- La cooperativa establece con su asociado diferentes relaciones de aquellas que la empresa de capital mantiene con sus proveedores o clientes compradores.

Es común comparar a la empresa cooperativa con la empresa capitalista, con el objetivo de facilitar la distinción entre una y otra. No obstante, ello tiene el inconveniente de posicionar a las cooperativas como si fueran opuestas o excluyentes en relación con las empresas de capital.

La cooperativa es una opción de organización económica que convive y mantiene negocios con la opción empresarial capitalista, pues dichas empresas a veces son clientes, a veces proveedoras de la cooperativa. La opción cooperativa no es excluyente, sino una alternativa disponible para organizar la economía dentro de la libertad que caracteriza a la sociedad que avanza.

En la empresa de capital la relación se restringe a los intereses mercantiles de las partes. Ganancias adicionales significan, para un agente, una pérdida equivalente para otro. Los aumentos en los precios de los insumos incrementan el ingreso de los proveedores y encarecen el producto final. Si dichos aumentos son transferidos al precio final, la situación de la empresa permanece inalterada y el cliente comprador es castigado; si el aumento de los costos no son pasados al precio de los productos, la empresa tiene su ganancia reducida; y, en caso de que sea transferido parcialmente al precio final, la empresa y el comprador comparten la pérdida.

En el caso de una cooperativa, los mejores precios pagados por la provisión de los asociados o una menor tasa de administración, establecida con base en los servicios a los asociados, reducen los excedentes que podrían ser restituidos al final de la gestión financiera. No se trata, en este caso, de elegir entre ganancias o pérdidas para la empresa, equivalente a las pérdidas o ganancias para los asociados, sino de adelantar los beneficios a los asociados, introduciéndolos en las actividades que realizan, o retardar dichos beneficios hasta el final de la gestión a través de la distribución, o no, de los excedentes o la distribución de montos mayores o menores.

- El nivel de excedentes alcanzado, como se mencionó, no constituye en sí mismo un indicador de eficacia empresarial de una cooperativa. Debe resultar de una estrategia gerencial, de modo que se pueda optar, en determinado contexto, por un resultado módico en un periodo y por excedentes elevados en otro, en virtud de otro contexto; por ejemplo, si hay necesidad de asignación de montos mayores a programas sociales o a nuevas inversiones en la empresa.
- La acción cooperativa proporciona ventajas en relación con las acciones individuales que hacen que el cooperativismo pueda desarrollarse y atraer nuevos asociados.

c) *Solidaridad y beneficios cooperativos.* Pertenecer a la cooperativa puede traer, además de beneficios, algunos conflictos profesionales debido al interés del conjunto de los asociados y del buen funcionamiento de la entidad. En otras palabras, en la cooperación también pueden ocurrir conflictos de intereses y de competencia. Por ello debe existir un equilibrio entre “solidaridad cooperativa” en la búsqueda de un bien común y la realización de beneficios a las actividades de los asociados considerados individualmente.

Es fundamental saber armonizar conflictos de ese orden y tener en claro hasta dónde llega, o debe llegar, el espíritu de “cooperación” y de “solidaridad”, y cuándo ésta deja de ser un referente a sostener. Benecke (1980) enseña que la solidaridad cooperativa debe ser racional. Con ello se entiende que las ventajas de la unión asociativa deben sobrepasar los efectos negativos de las divergencias entre intereses y objetivos personales y los que prevalecen para el conjunto de los asociados. El resultado global de pertenecer a la asociación debe ser ventajoso para cada asociado y no una permanente necesidad de renuncia.

No sería racional quedarse en una cooperativa que representa pérdidas constantes en relación con los objetivos personales. Sin embargo, esos objetivos deben enriquecerse y ampliarse a través de la concepción filosófica y doctrinaria del cooperativismo, donde además de la búsqueda de mayores bienes materiales se busca también un ambiente social más humano con perspectivas de una vida futura más prominente.

d) *La cuestión de la gestión.* Una gestión cooperativa eficiente es fundamental para el buen desarrollo del movimiento cooperativo, pasando obligatoriamente por la educación cooperativa, que crea y fomenta un conjunto de valores, ideas, creencias y patrones de comportamiento que privilegian la cooperación, la solidaridad y la ayuda mutua.

La educación cooperativa: la administración de una cooperativa requiere que se asuma el desafío de la educación y la capacitación como condición *sine qua non* para el éxito. La educación es la regla de oro del cooperativismo, sin la cual el cumplimiento de los demás principios del cooperativismo resultan seriamente perjudicados.

La educación cooperativa deberá ser un proceso constante de movilización para la construcción de la democracia participativa y fiscalizadora.

Capacitación profesional: la cooperativa deberá armonizar sus actividades con base en la eficiencia y búsqueda creciente de calidad, la que será adquirida a través del entrenamiento y de la capacitación profesional y funcional de su cuadro asociativo necesaria para acompañar la veloz evolución tecnológica de nuestros tiempos.

e) *La profesionalización de la gestión cooperativa requiere:*

- **Autonomía cooperativa:** la gestión cooperativa debe contribuir para generar oportunidades de trabajo e ingreso, de modo que favorezca la conquista de la autonomía social, económica y financiera necesaria para su independencia en tanto empresa y asociación.

Se observa que muchas cooperativas han logrado un saldo positivo y significativo en su gestión y en el desempeño económico, ubicándose en el mismo nivel que las empresas más modernas. Ello se consigue a través de adaptaciones y cambios necesarios para la supervivencia y para que, de esa forma, se preserve la actividad empresarial de sus cooperados.

- **Democracia cooperativa:** no son incompatibles, en la democracia cooperativa, la combinación de la horizontalidad en el origen del poder y la verticalidad de la gestión del poder en la empresa, que podrá darse a través de coordinadores por áreas de actividades. La democracia no se opone a la disciplina ni a la racionalidad, características necesarias para la eficiente ejecución de un proyecto cooperativo, sobre todo en un mercado cada vez más competitivo y exigente en términos de calidad total.

La vida de una persona cooperativa se basa en el proceso democrático y en la toma de decisiones por la mayoría del cuadro social, y ambos son usualmente realizados por sus representantes, los consejeros elegidos. Los negocios de una cooperativa, por otro lado, obedecen a la dinámica del mercado, que demanda rapidez en la decisión.

Sin una legítima representación, la práctica democrática exigiría que una cooperativa estuviera en permanente asamblea

para decidir asuntos internos, sociales y de negocios, lo que resulta imposible de llevarse a cabo. Para que el proceso democrático se haga compatible con la agilidad que el mercado demanda, las cooperativas disponen de mecanismos que regulan su vida y su proceso de toma de decisión. El principal instrumento para realizar dicha armonía es el estatuto de la cooperativa, una especie de asamblea permanente consolidada que regula la vida cooperativista, consolida decisiones, asigna poderes y funciones.

- **Gestión colectiva:** la gestión de la cooperativa deberá caracterizarse por una acción colectiva, donde todos deciden qué y cómo hacer las cosas, aunque respetando la jerarquía de comando de la organización en la ejecución de las tareas. El trabajo colectivo, generalmente, contribuye para una mayor seguridad, estabilidad y rentabilidad.

La excelencia de la asociación en empresa cooperativa será obtenida cuando todos los asociados vinculados a ella estén efectivamente activos, y sepan cooperar, en el uso pleno de sus derechos y deberes.

- **Todos son asociados:** la excelencia de la asociación y de la empresa cooperativa tiene como pre-condición el hecho de que todos los trabajadores vinculados a ella son asociados, con uso pleno de sus derechos y deberes.
- **La superioridad del trabajo:** las organizaciones cooperativas tienen como su más noble valor y como contribución específica a la sociedad de hoy la contundente afirmación de la superioridad del trabajo sobre el capital, del hombre sobre la máquina, de la realización personal y colectiva sobre el individualismo y el lucro obtenido a cualquier precio.
- **Capitalización:** la capitalización cooperativa es otro de los temas polémicos, principalmente frente a las reglas del nuevo Código Civil, que dispensa la formación de capital.

“La cooperativa [...] necesitará un sistema de capitalización efectivo para enfrentar a las inversiones. Este sistema de capitalización está compuesto por capital integrado, fondos y excedentes. Estos componentes deberán garantizar todas las medidas para el desarrollo” (Panzutti, 1997).

En lo que concierne a la capitalización interna, “si la sociedad cooperativa recurre a los cooperados para que aporten más

capital (cuotas-partes), la cooperativa tendrá una forma de capitalización más efectiva, aunque inestable. [...] Si la sociedad cooperativa crea fondos, pagará más a los cooperados. En este caso, la cooperativa tendrá una forma de capitalización menos efectiva, aunque más estable. [...] Al crear los fondos, dicha cooperativa tendrá que aumentar su tasa de servicio, incrementado los precios de sus productos en el mercado, pero, una vez que hayan sido creados, esos fondos pertenecen a la cooperativa y no al cooperado, pues son indivisibles. De ahí su estabilidad. [...] El nivel de riesgo, para el caso de las cooperativas, no sólo va a depender del monto de capital propio comprometido de la empresa, sino también del origen de ese capital. Si está sustentado sólo en el capital integrado, el nivel de riesgo también será creciente” (Panzutti, 1997).

5. La alternativa permanente

Ante la actual coyuntura económica, cultural y social del país, donde se acentúa el desempleo y las dificultades en las relaciones de trabajo entre empleado y empleador, ¿no será justamente el cooperativismo una solución de fuente de ingreso y trabajo para la población desempleada? Pensando la sociedad como un todo, el cooperativismo diferencia cuestiones de empleo de las cuestiones de trabajo, garantizando trabajo e ingreso digno a los trabajadores marginados por la sociedad capitalista, altamente competitiva y motivada por el consumo y la aceleración tecnológica.

El cooperativismo, si es auténtico, es un medio para la formación de una nueva relación entre capital y trabajo para el trabajador cooperado, en la cual él puede convertirse en dueño de los medios de producción, originando una base de defensa económica, productiva y autogestionaria.

“La presentación y caracterización del cooperativismo demuestra que el movimiento mantiene vivos a los valores y principios definidos por sus precursores y pioneros. Hoy, es una organización internacional difundida en todo el mundo, totalizando alrededor de 800 millones de cooperados, que buscan satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales a partir de su asociación voluntaria. Luego, conforman una empresa de propiedad común, democrática-

mente gerenciada. De este modo, se puede decir que el cooperativismo es una alternativa al reordenamiento de la sociedad, que se llevará a cabo a través de la unión de las personas y de su trabajo. Dicha unión es libre, no subordinada a intereses ajenos” (Schmidt, 2001).

Bibliografía

- Aranzadi, D., *El arte de ser empresario hoy: hombres y mujeres ante el reto de crear y dirigir empresas y cooperativas en el umbral del siglo XXI*, Bilbao, Universidad de Deusto, 1992.
- Benecke, D., *Cooperación y desarrollo*, Santiago de Chile, Nueva Universidad, 1973.
- Bulgarelli, W., *As sociedades cooperativas e a sua disciplina jurídica*, Rio de Janeiro, Renovar, 1998.
- Carbonell de Masy, R., *Moderna administração de empresas cooperativas agrárias*, Porto Alegre, FDRH, 1979.
- Eschenburg, R., *Teoria econômica de la cooperacion*, Buenos Aires, Intercoop, 1979.
- Franke, W., *Direito das sociedades cooperativas*, São Paulo, Saraiva, 1973.
- Lauschner, R., *Agribusiness cooperativa e produtor rural*, São Leopoldo, Editora Unisinos, 1993.
- Panzutti, R., “Estratégias de financiamento das cooperativas agrícolas no Estado de São Paulo; Caso da Cooperativa dos Agricultores da Região de Orlandia”, São Paulo, Gov. do Estado de São Paulo, 1997 (Série Estudos e Pesquisas, N°1).
- Perius, V., *Cooperativismo e Lei*, São Leopoldo, Editora Unisinos, 2001.
- Pinho, D. B., *Economia e cooperativismo*, São Paulo, Saraiva, 1977.
- Schmidt, D., “Cooperativa de produção industrial: uma nova relação capital e trabalho”, Dissertação de Mestrado, UFSM, 2001.
- Schneider, J. O., *Democracia, participação e autonomia cooperativa*, São Leopoldo, Unisinos, 1999.

DESARROLLO LOCAL

PAULO DE JESUS

1. El desarrollo local es entendido como un proceso que moviliza personas e instituciones y busca la transformación de la economía y sociedad locales; para ello crea oportunidades de trabajo e ingreso y opera superando dificultades para favorecer la mejora en las condiciones de vida de la población local. Así, se trata de un esfuerzo localizado y concertado, es decir, son liderazgos, instituciones, empresas y habitantes de un determinado lugar que se articulan con miras a encontrar actividades que posibiliten cambios en las condiciones de producción y comercialización de bienes y servicios con el objetivo de proporcionar mejores condiciones de vida a los ciudadanos y ciudadanas, a partir de la valoración y activación de las potencialidades y recursos locales efectivos.

El desarrollo local puede ser entendido “como un plan de acción coordinado, descentralizado y focalizado, destinado a activar y mejorar –de manera sustentable– las condiciones de vida de los habitantes de una localidad, en el cual el desarrollo estimula una amplia participación de todos los actores relevantes” (Coelho, 1996).

2. Se sabe que los procesos de desarrollo ocurren en ámbitos diferenciados. En el contexto nacional, por ejemplo, se puede elaborar políticas económicas a través de la utilización de modelos mecánicos, partiendo de la hipótesis que los actores económicos tienen un comportamiento estándar y que la población comparte el mismo sistema de valores. A nivel de las comunidades locales, hay que considerar que no son tan grandes y que en ellas todo es personalizado: el liderazgo, las instituciones, las empresas, los grupos comunitarios. “Todo, en definitiva, tiene un nombre, calidades y defectos conocidos, ampliamente vinculados a la personalidad de los actores. Como consecuencia, el desarrollo local no es un proceso mecánico. [...] El desarrollo local es, ante todo, un proceso orgánico, un fenómeno

humano” (Fortin y Prévost, 1995). Fenómeno humano y fenómeno comunitario que sugieren la necesidad de “pasar de la imagen de la comunidad como una colectividad cerrada y estática (comunidad fortaleza) a una imagen de comunidad como una entidad viva y dinámica, abierta simultáneamente al contacto y a la solidaridad con otras comunidades, en diferentes escalas [...]” (Santos, 2002).

Se puede decir, entonces, que uno se encuentra frente a una iniciativa o proceso de desarrollo local cuando se constata la utilización de recursos y valores locales, bajo el control de instituciones y de personas locales, que resultan beneficiosos para las personas y el medio ambiente del mismo.

3. Con frecuencia, en Brasil, los orígenes de los procesos de desarrollo local son ubicados en las últimas décadas del siglo XX, cuando los efectos de la última ola de globalización se intensificaron entre nosotros. Luego, se llevaron a cabo discusiones y nuevas prácticas relacionadas a la centralización y a la descentralización de la administración pública, de las relaciones entre lo público y lo privado y, principalmente, de las estrategias de desarrollo a nivel nacional, regional y local.

Es posible indicar tres abordajes diferentes respecto de políticas de desarrollo local: “Un abordaje centralizador desde arriba; un abordaje basado en la operatividad de los mecanismos de mercado, en el cual la empresa privada juega el papel principal; y un proceso de desarrollo iniciado en la localidad y/o región desde abajo” (Diniz, 1999). Los abordajes que pueden configurarse como tendencias que se evidenciaron a lo largo del tiempo, y que todavía siguen presentes en el escenario brasileño son: el Estado o el gobierno que define políticas públicas para apoyar sectores de la población, es decir: (a) iniciativas generadas a partir de intereses y perspectivas de técnicos del aparato Estatal; (b) iniciativas de políticas públicas que logran la operatividad, la actuación de las empresas en un contexto de mercado, por ejemplo, sea reduciendo impuestos, sea favoreciendo la importación o exportación, por ejemplo, y c) aquellas iniciativas que arrancan con la movilización y la participación de la comunidad.

Jara (2001) analiza los cambios de los enfoques tradicionales de desarrollo, remarcando aquellos originados en el enfoque del desarrollo local a una transición que pasa: de una forma homogénea de intervención que adapta un conjunto fijo de componentes, consi-

derados indispensables, hacia una propuesta más flexible y diferenciada de desarrollo local; de la gestión burocrática y centralizada de programas de desarrollo a una administración que tiene en consideración la participación de la sociedad civil y busca establecer complementariedades con las instituciones regionales y locales, públicas o privadas, para asegurar los procesos; de una práctica que da prioridad a la dotación de capital físico y financiero hacia otra alternativa que enfatiza el papel del capital humano y del capital social; de las intervenciones centradas en el hombre productor y jefe de hogar hacia un abordaje que enfatiza las cuestiones de género.

En el caso del desarrollo rural, este autor destaca, asimismo, los siguientes cambios: de las intervenciones centradas en el ámbito agropecuario, para estrategias territoriales que consideran los vínculos intersectoriales y las cadenas de producción, transformación, comercialización y consumo; de las limitadas acciones de planeamiento agrícola hacia el planeamiento de las actividades productivas, que parte de la lógica de los mercados y de las perspectivas del valor agregado; de un abordaje que no valora el acceso a la tierra hacia un enfoque que investiga alternativas de acceso a ese recurso fundamental, particularmente a través de operaciones de mercado; de una práctica que se afianza en la organización de los pequeños productores como instrumento de lucha y reivindicación hacia la alternativa que estimula la organización empresarial para una inserción competitiva en los mercados abiertos; de un sistema de producción agrícola basado en el aprovechamiento depredador y puramente extractivo de la naturaleza hacia la iniciativa del desarrollo local organizado para la sustentabilidad económico-ambiental.

Actualmente, entre nosotros el fenómeno del desarrollo local ha generado mucho interés y ha puesto en evidencia una relativa vitalidad, tanto a partir de iniciativas gubernamentales (acciones del programa Comunidad Solidaria), iniciativas para-gubernamentales (el programa de Desarrollo Local Integrado y Sustentable - DLIS, coordinado por el SEBRAE - Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas), como por organizaciones no-gubernamentales (los programas de la Agencia de Desarrollo Solidario - ADS y de la Anteag - Asociación Nacional de los Trabajadores en Empresas de Autogestión y Participación Accionaria, por ejemplo).

4. En un contexto de desarrollo local, como respuesta a la crisis del bienestar social, la acción gubernamental parece ser objeto de controversias manifestadas en dos principales tendencias: “(a) la *neo-liberal*, que defiende formas de prestación de servicios (tradicionalmente provistos por las agencias gubernamentales), fundamentadas en la participación más intensa de la sociedad, en particular, en los sectores privados y (b) la *progresista* que, aunque observando la deficiencia del modelo tradicional de gestión pública, enfatiza la ineluctable presencia del Estado en la oferta de servicios sociales, proponiendo, como estrategia para neutralizar los efectos no deseables de la acción estatal, la introducción de mecanismos de apertura de canales de comunicación entre el Estado y la Sociedad Civil en la elaboración de las agendas públicas. Dichas controversias reflejan las discusiones acerca del desarrollo, desarrollo alternativo y alternativa al desarrollo (Santos, 2002).

La comprensión y la crítica acerca del desarrollo local presuponen la comprensión y crítica respecto al desarrollo. La definición de desarrollo lo mencionará como un proceso que causa o promueve cambios. De ahí se inician muchas discusiones; entre otras: (a) *¿qué cambios caracterizan a un proceso de desarrollo?* Para ello es necesario tener en cuenta la distinción entre desarrollo y crecimiento económico, bajo el supuesto de que el desarrollo se da solamente cuando el cambio contempla la totalidad de una sociedad o al menos trae beneficios a una mayoría; b) *¿cómo se procesa el desarrollo?* Aquí hay que incorporar las consideraciones sobre el desarrollo que resultan de iniciativas endógenas y exógenas, lo cual incluye asimismo, la cuestión del desarrollo espontáneo o natural y el desarrollo planeado o incentivado.

Algunos estudios y proyectos clasificados como de desarrollo local sugieren una discusión crítica centrada en la distinción de dos perspectivas que pueden adquirir el esfuerzo por lograr el desarrollo local: (a) *nueva gobernabilidad* y (b) *desarrollo alternativo*.

Se sabe que los proyectos de desarrollo económico fueron concebidos e implementados desde arriba, basados en políticas diseñadas e implementadas por agencias tecnocráticas nacionales e internacionales, sin la participación de las comunidades afectadas por dichas políticas. Los planes de desarrollo tradicionalmente se centraban en la dinamización del crecimiento económico, principalmente del sector industrial, y dejaban a un costado otros objetivos económicos,

sociales y políticos (Santos, 2002). La perspectiva de *nueva gobernabilidad* puede significar un intento de implementar planes de desarrollo concebidos de forma autoritaria y disfrazados como desarrollo local.

La perspectiva del desarrollo alternativo se basa en los siguientes supuestos: (a) parte de una crítica a la racionalidad económica que inspiró al pensamiento económico y las políticas de desarrollo dominantes; (b) remarca la necesidad de considerar la economía como parte integrante y dependiente de la sociedad y de subordinar los fines económicos a la protección de esos bienes y valores; (c) “se inspira en los valores de la igualdad y la ciudadanía, es decir, en la inclusión plena de los sectores marginados en la producción y en el disfrute de los resultados del desarrollo”, y (d) favorece estrategias económicas autónomas (Santos, 2002). El desarrollo local puede adoptar la perspectiva de desarrollo alternativo.

5. En ese contexto, los desafíos son muchos: por ejemplo, ¿cómo distinguir un intento de desarrollo local como nueva gobernabilidad y como desarrollo alternativo? Si se adopta la perspectiva de desarrollo alternativo, ¿cómo no apoderarse de beneficios financieros de políticas públicas? O, en otras palabras, ¿cómo asegurar la definición e implementación de políticas públicas de apoyo al *desarrollo local alternativo*?

Todavía hay otros desafíos, de diferente naturaleza: en el contexto de desarrollo local alternativo, ¿cómo asegurar un incremento cultural de los trabajadores y trabajadoras, contribuyendo a la consolidación del pensamiento crítico? ¿Cómo contribuir a que trabajadoras y trabajadores desarrollen habilidades que reflejen autonomía, iniciativa, actitud de emprendimiento, además de otras relacionadas a la gestión y a la autogestión? Finalmente, parece importante remarcar la necesidad de discutir con los trabajadores y trabajadoras acerca de la solidaridad, la acción colectiva, la empresa solidaria, la cooperativa, el emprendimiento económico-solidario, tanto en lo que se refiere a valores, prácticas y su inserción en esas realidades, como los modos en que ellos y ellas efectivamente se apropien, como sujetos y actores, de los procesos de desarrollo local alternativo. En este sentido, es importante mencionar la necesidad de pensar acerca del perfil del animador o animadora comunitaria, principalmente en lo que concierne al proceso de participación horizontal, que el desarro-

llo local alternativo implica. Ese animador(a) también precisará tener características de eterno aprendiz, demostrando asimismo paciencia epistemológica frente a los procesos y resultados de dicho desarrollo, donde se puede identificar tres diferentes etapas, de duración muy variable, de situación a situación: la conciencia y apropiación respecto al proceso y emprendimiento/negocio; la consolidación del proceso de producción y entrada en circuito de redes u otras estrategias de comercialización; el mantenimiento de la producción. En esas etapas, las actividades de capacitación son fundamentales, requiriendo incluso de mucha habilidad de liderazgo y de negociación, teniendo en cuenta que el desarrollo local alternativo es también un proceso de concertación.

Bibliografía

- Bacelar de Araújo, T., *Ensaio sobre o desenvolvimento brasileiro – heranças e urgências*, Rio de Janeiro, Editora Revan, 2000.
- Coelho, F. D., “Reestruturação Económica e as novas estratégias do desenvolvimento local”, en Fontes (et al.), *Desenvolvimento económico local*, Rio de Janeiro, IBAM, SERE/FES, 1996.
- Diniz, F. J. L., *Desenvolvimento rural, ¿qué perspectivas?*, Vila Real, Zamora, 1996.
- Jara, C. J., *As dimensoes intangíveis do desenvolvimento sustentável*, Brasília, IICA, 2001.
- Santos, B. de Souza (org.), *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2002.

DESARROLLO SUSTENTABLE

FRANCISCO MILANEZ

1. Definición

La expresión desarrollo sustentable (DS) representa una nueva manera de ver el desarrollo donde la sociedad, consciente de los daños causados al medio ambiente por el desarrollo económico actual, busca conciliar la continuación del proceso de desarrollo con el mantenimiento del equilibrio ambiental planetario. Por un lado, el desarrollo de las sociedades busca satisfacer las necesidades y las aspiraciones humanas; por otro, busca proteger la calidad de vida y del medio ambiente, que se han mostrado totalmente interdependientes y sensibles a los cambios antrópicos.

Tanto los desequilibrios ambientales causados por las actividades humanas (tales como contaminación de las aguas, polución del aire, extinción de diversas especies, aumento de las plagas agrícolas y de las enfermedades degenerativas humanas) como el desarrollo de la ciencia ecológica llevaron a la humanidad a discutir su forma de desarrollo y a buscar soluciones para esos problemas.

Es interesante, además, mencionar la contradicción que la expresión DS trae, como lo subraya Boff: desarrollo proviene de la economía excluyente que hoy impera y sustentabilidad viene de la ecología que es incluyente (Boff, 1996).

2. Desarrollo histórico

El concepto de desarrollo siempre estuvo vinculado y hasta confundido con el crecimiento económico, perspectiva que parte del falso supuesto, base del pensamiento neoliberal, de que es posible que una sociedad crezca indefinidamente y del pensamiento mágico de que la ciencia y la tecnología siempre tendrán soluciones para las

consecuencias nefastas de nuestras opciones equivocadas. Otra manera de ver el desarrollo es como un perfeccionamiento o progreso. De ahí surge la idea de que es posible que una sociedad llegue incluso a reducirse en tamaño debido al desarrollo.

El primer punto de vista está impregnado de una perspectiva expansionista, imperialista y cuantitativa, que acompaña algunas de las sociedades humanas desde sus principios. El segundo conlleva una visión endógena, evolucionista y cualitativa, que está mucho más direccionada a las relaciones que a los fines. Cualquiera de estas perspectivas podría armonizarse con el informe de la ONU *Nuestro Futuro Común*, donde se dice que el principal objetivo del desarrollo es satisfacer las necesidades y aspiraciones humanas que están determinadas social y culturalmente (CMMAD, 1987). Por ello la importante referencia que directamente vincula el desarrollo al entorno cultural y social, donde se encuentra inserto. Cuando debatimos el desarrollo, solemos buscar soluciones universales, olvidándonos de que es un concepto local.

La lucha ambientalista de la sociedad civil organizada, que se inició durante los años 60 y se organizó en los años 70, presionó a los gobiernos para que actuaran en contra de los absurdos ambientales que ocurrían irresponsablemente ya por aquella época. Desde el principio, las organizaciones no gubernamentales (ONGs) ambientalistas piden un cambio radical en la forma como nuestra sociedad de consumo se desarrolla. La primera reacción de los gobiernos frente a estos reclamos, que reflejan el pensamiento de la clase empresarial, es afirmar que el problema está en ajustar las industrias y las ciudades, tratando sus efluentes y haciendo que disminuyan la carga de polución, constantemente tirada en la naturaleza. Esa filosofía, denominada “fin de las tuberías”, proclama la creación de estaciones de tratamiento de aguas servidas, filtros en las emisiones aéreas y entierro sanitarios para los residuos sólidos. Originada en los años 70, esta visión fracasó porque no consideraba, entre otras cosas, la cuestión del desperdicio de materias primas y de energía.

A partir de los debates mundiales sobre la crisis ambiental y la cumbre de la ONU de Estocolmo, en 1972, el término ecodesarrollo fue acuñado por Maurice Strong en 1973 (Cavalcanti, 1995), quien creía en la posibilidad de aliar el crecimiento económico a la preservación de la naturaleza. Este término también fue popularizado por

Ignacy Sachs quien, a partir de 1974, lo utiliza también para la construcción de otra alternativa de desarrollo, bastante más elaborada y conectada a la autonomía del desarrollo local de las poblaciones, especialmente de los países pobres. Él abordó las cuestiones de desigualdades sociales y de herencia de las generaciones futuras (Guivant, 1995).

La expresión sociedad sustentable surgió a principio de los años 80 a través de Lester Brown, quien la definió como la sociedad que es capaz de satisfacer sus necesidades sin comprometer la supervivencia de las generaciones futuras (Capra et al., 2002).

El término DS surgió aun en los años 80 como reacción al agravamiento de la situación ambiental planetaria, debido a la carrera suicida hacia el crecimiento económico que devasta los recursos naturales y comienza a causar grandes destrucciones y muertes. El fracaso de las acciones iniciales para contener la crisis, las que estaban basadas sólo en la disminución de la contaminación en las actividades humanas, hizo que la ONU creara la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y del Desarrollo (CMMAD) y encargara un estudio, que fue presentado en 1987 bajo el título de *Nuestro Futuro Común*. Ese documento empieza a ser conocido también como informe Brundtland, nombre de la presidenta de dicha comisión. En él, aparece oficialmente el término DS, definido como “aquél que atiende las necesidades del presente sin comprometer las posibilidades de que las generaciones futuras atiendan a sus propias necesidades” (CMMAD, 1987). Para alcanzar esa meta, el informe recomienda reanudar el crecimiento; alterar la calidad del desarrollo; atender a las necesidades esenciales de empleo, alimentación, energía, agua y saneamiento; mantener un nivel poblacional sustentable; conservar y mejorar la base de recursos; reorientar la tecnología y administrar el riesgo; incluir el medio ambiente y la economía en el proceso de toma de decisiones (CMMAD, 1987). Muchas cuestiones quedan sin respuestas y también mal resueltas. En un planeta que no soporta más el crecimiento, se recomienda su aceleración como única forma para generar las bases para la distribución de ingreso y la lucha contra la pobreza. De ahí surge la idea de un crecimiento menos intensivo en lo que se refiere al uso de materias primas y energía y más equitativo en cuanto a su impacto (CMMAD, 1987). Con la optimización del uso de materias primas en los países desarrollados, los países en vías de desarrollo expor-

tarian menos y tendrían que concentrar más esfuerzos en sus propios mercados.

La creación de la CMMAD y del término mismo representa el reconocimiento tácito de que el movimiento ambientalista estaba en lo cierto cuando decía que la cuestión ambiental no se solucionaría apenas con el tratamiento de los efluentes o emisiones, sino que requeriría una profunda transformación en los caminos del desarrollo mundial. Más que nada debido a su origen “oficial”, el movimiento ambientalista desconfía y rehusa utilizar el término DS hasta que, en 1988, en Río Grande do Sul, surge la terminología desarrollo ecológicamente sustentado, para diferenciarse simbólicamente de la lógica oficial que, según gran parte de las entidades de la época, disfrazaba el problema mostrando un esfuerzo para abordar el tema sin realmente proponer cambios necesarios. El término también tiene una intención didáctica de recordar que la sustentabilidad deviene de la necesidad de respetar las relaciones ecológicas que mantienen el equilibrio planetario de la vida.

Con la realización de la CNUMAD 92 (Río 92) surge la Agenda 21, documento consensual que sugiere acciones que los países deberían realizar para que el planeta entrara al siglo XXI de forma sustentable. Este documento evita varias cuestiones complicadas, tales como la energía nuclear, pero menciona muchos puntos importantes en sus 40 capítulos. Una de sus principales bases es la cooperación internacional, en la cual los países desarrollados deberían transferir tecnologías a los que están en vías de desarrollo, así como contribuir a la financiación de los cambios necesarios para la ejecución del DS, dirigidos a la “modernización ecológica” (Leroy, 2002), aunque no aborda cuestiones cruciales acerca de la dependencia y la explotación entre los países.

Por otro lado, se intensifica la importancia de que los gobiernos locales elaboren sus propias agendas 21. Eso da continuidad a la afirmación de que el DS requiere de un sistema político que asegure la efectiva participación de los ciudadanos en el proceso de toma de decisión (CMMAD, 1987). A medida que progresa la definición del tipo de desarrollo que puede mantener la calidad de vida, surgen también constantes conflictos que demuestran el grado de incoherencia del sistema. En el mismo encuentro donde se elabora la Agenda 21, los Estados Unidos se niegan a firmar las convenciones de la biodiversidad y del clima, ambas esenciales para el mantenimiento

del equilibrio planetario. La *Carta de la Tierra*, que fue discutida en la Cumbre Río 92 y que aún sigue siendo elaborada, tuvo como principal mérito el establecer como eje articulador la categoría de la inter-retro-relación de todo con todo (Camargo et al., 2002), auxiliando en el debate ético y filosófico de la unidad, necesario para la construcción del DS.

Alrededor de 1994 se realiza un encuentro temático de entidades ambientalistas en Río Grande do Sul, exclusivamente para discutir esta terminología, y terminan por decidir adoptar el término desarrollo ecológicamente sustentado, con la siguiente definición operacional: “Es el desarrollo que reconoce y garantiza la preservación de los ecosistemas y sus especies, en sus ambientes originales, como única forma de mantenimiento de la calidad de vida en el planeta”. El objetivo de esta definición operacional es afirmar que: la vida de todas las especies es una unidad y es indisoluble; su calidad depende del mantenimiento del equilibrio de las relaciones entre las especies, que sólo se da en la misma forma como se desarrolló por millones de años de evolución conjunta y cualquier tipo de desarrollo humano tiene que armonizarse con esas realidades e inspirarse en ellas.

En 1997, en la Río+5, se hace un análisis de lo que ocurrió en los cinco años que siguieron a la Río 92 y la principal conclusión es que los gobiernos locales, en su interacción con las comunidades, fueron los principales protagonistas de los cambios hacia la sustentabilidad, muchos de ellos extraídos de la Agenda 21. También quedó clara la inmovilidad de los gobiernos nacionales, que progresaron poco y nada en lo que concierne a los objetivos de 1992 (F. B. ONGs, 1997).

Diez años después de la Río 92, la Cumbre de Joanesburg (Río+10) se encuentra con los mismos problemas y dificultades de diez años antes, donde los países rehúsan asumir compromisos claros sobre la sustitución de combustibles fósiles, la disminución del crecimiento, el aumento en el financiamiento de los países pobres, el reconocimiento de sus derechos respecto a su biodiversidad. Son más de diez años de promesas vagas sin metas claras. En este periodo, la cuestión del desequilibrio planetario se ha agravado profundamente.

3. Actualidad e importancia del concepto

A partir del estudio acerca de las relaciones de las especies vivas entre sí y con el entorno abiótico, tema que concierne a la ecología, queda cada vez más evidente el hecho de que todos los seres son mutuamente indispensables para el mantenimiento del proceso de vida en el planeta. Vinculada a ello, está la comprensión de que los seres humanos son totalmente dependientes del medio ambiente, de modo atávico, en áreas tan diversas como la psicológica, metabólica, lúdica, química, física. Este hecho tiende cada vez más a desplazar a la humanidad desde el centro de la creación hacia un reconocimiento de que no es más que un “engranaje” del proceso de la vida, tan importante como las demás partes. Esto, por un lado, nos obliga a una profunda revisión de nuestras necesidades y, por otro, evidencia que los nuevos caminos para el desarrollo de la sociedad tienen que estar en armonía con el entorno para permitir la sustentabilidad de la vida como un todo en el planeta.

La armonía que permite la permanencia de la vida en el planeta es la homeostasis o equilibrio dinámico, noción traída por la ecología para enfatizar que, en la naturaleza, el equilibrio entre las especies está en constante ajuste. Ello ocurre debido a la complementariedad ejercida por las diferentes especies que ocupan diferentes nichos (funciones) en la naturaleza y, así, evitan la competencia, al mismo tiempo que sirven de sostén para la vida de las otras. Para viabilizar este equilibrio que permite su supervivencia a los cambios ambientales, las especies tienen flexibilidad a las variaciones dentro de límites que, en caso de que no sean respetados, las llevan a la extinción. Esta flexibilidad se llama resiliencia. El conjunto interactivo de las resiliencias de las especies conforma la capacidad soporte de un ambiente, es decir, cuánto el entorno puede ser modificado sin que se causen daños irreversibles.

Toda esta complementariedad entre las especies sólo se hace posible debido a la diversidad que ellas presentan, de modo que favorece a que se complementen, evitando la competencia y posibilitando la cooperación. Es asimismo tan refinada que hace que en la naturaleza no exista la noción de “basura” porque los residuos de una determinada especie son el sostén para la existencia de otra.

La vida interdependiente de las especies es, por lo tanto, un ejemplo de desarrollo solidario, donde la competencia sólo existe como

fuente de selección de soluciones para nuevos desafíos del entorno, con miras a la adaptación del sistema a los cambios y no a la victoria o a la concentración de poder, como ocurre en nuestra especie. Se puede decir que la competencia natural cumple una función generadora de nuevos equilibrios y es, por lo tanto, creadora.

Estos nuevos conceptos pervierten la perspectiva humana de funcionamiento de los sistemas y favorecen el surgimiento del concepto de DS para representar el desafío de seguir evolucionando como sociedad, sin inviabilizar nuestra propia sobrevivencia. Todas estas nuevas concepciones sistémicas, aportadas por la teoría ecológica, llevan inevitablemente a una revisión completa de la forma antropocéntrica con la cual la sociedad veía la cuestión del desarrollo, donde la competición se da en pro de la concentración de poder y no del perfeccionamiento y armonía de todos.

El DS tiene al menos cuatro aspectos estructurales: el ambiental, el social, el económico y el cultural. Los tres últimos están constantemente asociados al término sustentable de modo bastante equívoco. La palabra sustentable está directamente vinculada apenas al primer aspecto, al ambiental, pues es exactamente debido al hecho de que nuestro desarrollo actual nos está conduciendo a un colapso ambiental que surgió la demanda y el concepto de DS. Aplicar el término sustentable a los otros aspectos de dicho desarrollo es inapropiado y trae más confusión que claridad a sus objetivos. El alejamiento entre las palabras sustentable y ambiental revela un esfuerzo por rehuir lo que realmente implica en términos de cambios profundos.

El segundo aspecto es el de ser socialmente justo, ya que toda injusticia social jamás permitió que el desarrollo se sustentara socialmente. Hablamos de justo porque es exactamente justicia social lo que falta en nuestro planeta. Estamos progresivamente concentrando riqueza y aumentando las desigualdades sociales. Ello hace que convivamos con una cantidad cada vez mayor de hambrientos y enfermos. Debido a la destrucción ambiental provocada por la producción de bienes, los pobres, constantemente asolados por enfermedades infecciosas típicas de la miseria, ahora también sufren enfermedades degenerativas fruto de la contaminación ambiental. Se conoce el hecho de que nuestra sociedad privatiza y concentra las ganancias de las actividades productivas y socializa sus daños.

El tercer aspecto es el que se refiere a ser económicamente viable, pues es un requisito obvio del desarrollo que se dé la posibilidad de practicarlo económicamente; asimismo, es importante remarcar que el aspecto económico del desarrollo es un medio y no un fin. *Ade- más, debe ser revolucionado en su perspectiva hacia la inclusión de muchas actividades productivas, como las domésticas, por ejemplo, de todos los sectores de la sociedad y de otras formas de interacciones, como los clubes de trueque y las monedas sociales.*

El cuarto y último aspecto, quizás el más importante, es que el desarrollo debe ser culturalmente respetuoso. Ello pone a prueba una de las bases más características del desarrollo actual que es su tendencia hegemónica, y al mismo tiempo rescata uno de los valores más estructurales de las sociedades, es decir, sus culturas. No es posible que una comunidad se autorealice si no tiene como base a su cultura. Las culturas son la mayor y más compleja expresión de la experiencia humana; constituyen la acumulación de los conocimientos de las sociedades en determinados medios ambientes a través del tiempo. Parte de ellas son los sistemas de valores, las estrategias de producción, las formas de esparcimiento, las creencias religiosas, las manifestaciones artísticas, científicas, filosóficas y tantas otras cosas que son totalmente co-evolutivas, interdependientes, indispensables para la realización de las personas y expresiones directas del entorno donde fueron creadas. Se puede afirmar que, si hubiéramos respetado las culturas locales y si las hubiéramos considerado como base para el desarrollo, en vez de diezmarlas, gran parte de la destrucción y pérdida de calidad de vida que hoy predomina en el planeta hubiera sido evitada. Ello es fácilmente comprensible ya que, si la condición principal para que el desarrollo sea sustentable es la ambiental, no hay lugar donde podemos encontrar mayor cantidad de conocimiento acerca de los diferentes ambientes y cómo relacionarse con ellos que en las culturas.

Las culturas son la manifestación misma del medio ambiente, a través de nuestra especie. Desde esta perspectiva, considerando al medio ambiente como el gran artista, nuestra especie es sólo un pincel a través del cual él construye a la cultura, su obra de arte.

La autonomía y la soberanía cultural son los desafíos más importantes para que una determinada comunidad alcance el DS. Los sistemas de valores, que son la base de nuestras culturas, son el referente a través del cual nos realizamos.

El DS busca la construcción de sociedades felices, en armonía con su medio ambiente. Para que se lleven a cabo dichos cambios, necesitamos personas que confíen en la posibilidad de alcanzarlos y que tengan una excelente imagen de sí mismas y de sus comunidades. Dicha auto-imagen sólo se construye a través de una educación que forme, al mismo tiempo, individuos críticos, creativos y cooperativos. Solamente a partir de la unión de miles de personas seguras, tendremos las ideas necesarias para corregir los rumbos de nuestras sociedades. Para ello, hacen falta construcciones colectivas y gran capital social. Revisiones de valores, costumbres, modos de ver y juzgar las situaciones son esfuerzos hercúleos para la construcción de un nuevo paradigma, que sólo pueden ser realizados cooperativa y coordinadamente. Una forma de participación inclusiva es indispensable para superar estos desafíos. Asimismo, habrá que crear una nueva forma de gerenciamiento de nuestras actividades sociales.

La ecología nos sugiere que la construcción de la felicidad no es algo exclusivamente endógeno, como una buena auto-imagen, sino que existen factores externos a nosotros que son fundamentales para esa construcción, que conforman lo que podríamos denominar la felicidad del entorno. Los niveles de dependencia e inter-relación que conocemos a través de las ciencias sistémicas son absolutamente insatisfactorios para entender la noción de felicidad ambiental. Las religiones, sin embargo, ya los reconocen desde hace cientos de años. Leonardo Boff (1996) considera que “sin una revolución en la mente será imposible una revolución en la relación persona/naturaleza. La nueva alianza encuentra sus raíces en la profundidad humana. Allí se elaboran las grandes motivaciones, la magia secreta que transforma la mirada acerca de cada realidad, transformándola en lo que realmente es: un vínculo en la inmensa comunidad cósmica”.

La construcción de esa nueva sociedad pasa necesariamente por una revisión de la forma de cómo producimos el conocimiento y cómo nos educamos. Sin una sociedad que permita que todos contribuyan crítica y creativamente a la solución de los problemas, a la construcción de los conocimientos y la educación de todos, no es posible imaginar cómo se puede alcanzar la complicidad que un pacto social requiere y los necesarios cambios en las costumbres y valores. Gran parte del impedimento para lograr este objetivo está en la manera arrogante y elitista con que se construyen los conocimientos, así como en la forma limitada y acrítica con que estos son divul-

gados, tanto por los medios de comunicación, como por una educación alienante.

4. Evaluación crítica

El actual desarrollo está lleno de incoherencias en su interior. El discurso nunca había estado tan disociado de la práctica como en el proceso actual de globalización del desarrollo y de la economía.

El discurso de la competitividad, que toma una forma devastadora y sirve como base al discurso capitalista, de continua expansión del mercado, es una ilusión, pues en la práctica nunca estuvimos tan dominados por monopolios que, además de crecer y concentrar poder aceleradamente, impiden cualquier posibilidad de competitividad en los contextos que eran presentados al principio, como forma de ofrecer el mejor producto al mejor precio a los consumidores.

El crecimiento acelerado de los monopolios y la exponencial concentración de poder, que ocurre gracias al proceso de globalización del neoliberalismo, eliminan cualquier posibilidad de competir para beneficiar al consumidor, como pregonaba el capitalismo clásico. El resultado es un juego de gigantes, donde jamás habrá lugar para nuevos jugadores y donde uno se come al otro, generando una enorme cantidad de desempleo, pérdidas de los derechos sociales de los trabajadores, que los pobres financien a los ricos y pérdidas en el cuidado del medio ambiente. Todo en nombre de bajar los costos para generar ventajas competitivas que nunca llegan a los consumidores y que existen cada vez menos debido al desempleo. Paralelamente, la cooperación internacional no existe sino para generar dependencia de tecnologías o de servicios en los países pobres, alejándolos cada vez más de la posibilidad de desarrollo. En este escenario, logramos construir un planeta donde todos pierden. Los ciudadanos de los países ricos y pobres pierden derechos, empleos y calidad ambiental. Las empresas concentran poder para mercados cada vez menores y más deficientes, donde todo su poder no les garantiza ni la sobrevivencia ni la expansión. No puede haber una economía estable sino a través de un proceso de sustentabilidad, cambiando radicalmente la distribución de riquezas para generar mercado, la forma de producir y los productos para atender a los diferentes mercados con sus diferentes valores. Es fundamental

incentivar más a la producción local que, coherente con la cultura, genera empleos locales, ahorra transportes, utiliza materiales locales y desconcentra riquezas y oportunidades.

La naturaleza ya lo había resuelto hace millones de años. Así funcionan los ecosistemas que son totalmente sustentables, pero no cerrados. Utilizan energía limpia y renovable, reciclan y no desperdician ningún residuo, cooperan entre los diferentes componentes, compiten sólo para encontrar nuevos estados de equilibrio, forman redes productivas, son totalmente inclusivos y tienen flexibilidad y capacidad de reorganización. En verdad, para llegar al verdadero desarrollo sustentado, no estamos frente a un desafío imposible, sino a la necesidad de imitar a la naturaleza en nuestros sistemas.

La competitividad en la naturaleza tiene una importante función evolutiva, en la cual todos ganan con los resultados que contribuyen al éxito y perfección de su especie. En los sistemas naturales no hay ninguna contradicción entre la competencia selectiva evolutiva y la cooperación que, además de optimizar los esfuerzos de todos los individuos para el “bien común”, evita el desgaste de la competencia continua, estresante y destructiva en los sistemas.

La diferencia de los modelos tradicionales de desarrollo es que usan discursos simplificados que siempre ocultan prácticas completamente diferentes. En ellos, la competencia encubre a los monopolios que la eliminan; la apertura de los mercados (de los países pobres) esconde a las diversas formas de proteccionismo y subsidios (en los países ricos); la libertad para los flujos de capitales esconde la prohibición de ir y venir para los ciudadanos pobres; la libertad de uso de productos descartables oculta el desperdicio de gran parte de nuestros salarios en paquetes; el desvío de las verdaderas necesidades existenciales humanas para las actividades de consumo acelera la alienación consumista y nos impide encontrar los objetivos reales para nuestra realización.

Dichos procesos engañan al mismo tiempo que multiplican, de forma insustentable, la destrucción planetaria. Ello sólo es posible en una sociedad que rehuye las cuestiones complejas, cuyos ciudadanos tienen problemas con su auto-imagen, que no articula las diferentes áreas del conocimiento, que no unifica los lenguajes hacia un diálogo universal, no educa de modo liberador e inclusivo, no es solidaria y cooperativa, no revisa su sistema de valores, no construye sueños colectivos, respetando las individualidades, no forma consensos ni

tampoco valora la diversidad (Leroy, 1995), no practica la democracia participativa ni el control social, no favorece la equidad y la justicia social, no reconoce los derechos de las otras formas de vida y tampoco se siente parte de ellas, no hace de la vida una diversión y desconoce el verdadero amor. Esta sociedad, centrada en la economía, en el individualismo, en el egoísmo, en la soledad y en el tener, es triste, depresiva, antropocéntrica, consumista, no es creativa ni autocrítica, está encerrada en sí misma a través del efecto retroactivo positivo que el consumismo genera.

La discusión acerca de la sustentabilidad es un proceso importante para contribuir a los cambios que conlleven a la liberación de nuestra sociedad de su actual destino. En este sentido, las inversiones incrementadas, aun en ese mismo tipo de producción científica y tecnológica, en el marco de este paradigma, no van a poder evitar nuestra destrucción ni tampoco cambiar nuestro destino.

Existen dos caminos para la implementación del DS: el camino actual, preconizado por la mayoría de los países ricos, y un camino alternativo, que empieza a brotar a partir de diferentes formas en el seno de las comunidades.

El primero se ocupa del mantenimiento de las relaciones de poder actuales y tiene que ver más con la apariencia que con el contenido de los cambios. Se utilizan cambios de modo de producción, pero no se cuestiona a los productos, sino cómo hacer para “evolucionarlos”. Se empezó con el tratamiento de los efluentes, luego siguió la utilización de una producción más limpia, ecoeficiencia, zero (contaminación cero), ecodiseño, metabolismo industrial, ecología industrial, ISO 14000 y muchos otros esfuerzos importantísimos para que nuestra forma de producir resulte menos agresiva a la vida (Rigola, 1998). Este camino de mitigación de los impactos es el que nos sostiene por más tiempo, negando las evidencias y siguiendo rumbo a la destrucción –pero no mejora la calidad de vida sino sólo disminuye su pérdida-. No genera justicia social ni hace crecer los mercados, que tanto necesita, simplemente porque no incluye. Es un camino coherente con nuestro modo especialista de ver las cosas.

El segundo es el camino del cambio paradigmático. Es probable que esto se lleve a cabo de cualquier modo, sea por la concientización suave o por la catástrofe. En este camino no hay soluciones universales, sino la búsqueda de la diversidad de soluciones que coexisten. Todas las tecnologías, que hoy sirven para maquillar la cues-

ción ambiental, pueden ser muy útiles en este camino. La diferencia está en que será necesario rediscutir, en primer lugar, nuestros valores y costumbres. Sólo así podremos discutir cómo reconstruir nuestra sociedad hacia la sustentabilidad, con sus diversos aspectos: la inclusión total, la cooperación, la competencia creadora, la diversidad/complementariedad, la flexibilidad, la interdependencia y conservación de materia/energía. Bajo esta nueva perspectiva podremos usar todas las tecnologías previamente mencionadas, ya que en ella desarrollarán su mayor potencial de transformación. La esencia de este cambio, que es más que nada político, está en la relación entre las personas y de éstas con el entorno, pues el secreto del fracaso de nuestra sociedad está en la fragmentación/separación. Para esta nueva relación tendremos que construir una sociedad donde todos participen de una nueva forma de producir/distribuir el conocimiento, los bienes, las decisiones, la educación y la comunicación. Es interesante observar que la búsqueda de la sustentabilidad, al mismo tiempo que puede más que nunca unir al planeta en un proyecto común, nos lleva obligatoriamente al rompimiento de las relaciones de explotación, tanto entre países como entre personas.

Quizás la mejor manera de iniciar este proceso sea a través de la eco-alfabetización (Capra, 2002) participativa e inclusiva de todos los sectores de la sociedad.

Bibliografía

- Boff, L., *Ecología-mundialização-espiritualidade: a emergência de um novo paradigma*, São Paulo, Ática, 1996.
- Camargo, A., Capobianco, J. P., Oliveira, J. (orgs.), *Meio Ambiente Brasil: avanços e obstáculos pós-Rio 92*, São Paulo, Estação Liberdade, 2002.
- Capra, F., Cipolla, M. B. (trad.), *As conexões ocultas: ciência para uma vida sustentável*, São Paulo, Cultrix, 2002.
- Cavalcanti, C. (org.), *Desenvolvimento e natureza: estudos para uma sociedade sustentável*, São Paulo, Cortez, Recife, fundação Joaquim Nabuco, 1995.
- Comissão Mundial sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento, *Nosso futuro comum*, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1988/7.
- Conferências das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e

Desenvolvimento, *Agenda 21*, Brasília, Câmara dos Deputados, Centro de documentação e Informação, Coordenação e Publicações, 1995.

Fórum Brasileiro de ONGS e Movimentos Sociais para o Meio Ambiente e o Desenvolvimento, *Brasil século XXI. Os caminhos da sustentabilidade cinco anos depois da Rio-92*, Rio de Janeiro, FASE, 1997.

Guivant, J. S. (et al.), *Meio ambiente, desenvolvimento e cidadania: desafios para as ciências sociais*, São Paulo, Cortez, 1995.

Leroy, J.-P. (et al.), *Tudo ao mesmo tempo agora: desenvolvimento, sustentabilidade e democracia; o que isso tem a ver com você?*, Petrópolis, Vozes, 2002.

Rigola, M., *Producción + limpia*, Barcelona, Rubens Editorial, 1998.

ECONOMÍA DE LA DÁDIVA

NOËLLE M. P. LECHAT
VALMOR SCHIOCHET

1. Retomando el concepto de don/dádiva en su crítica hacia el utilitarismo generalizado en las ciencias sociales, Alain Caillé define la dádiva como “toda la acción o prestación realizada sin espera, garantía o certeza de retribución, y comportando únicamente, por ese hecho una dimensión de ‘gratuidad’” (Caillé, 1998a). Desde un punto de vista sociológico, podemos decir que toda dádiva tiene como finalidad la creación, mantenimiento o regeneración del vínculo social, pues se trata de un proceso sin fin, donde la relación misma es más importante que la cosa dada. La economía de la dádiva es regida por tres obligaciones que se realizan en momentos distintos: *dar*, *recibir*, *retribuir*. Ella implica la existencia de una economía no mercantil, donde no hay fijación de precios ni pago en dinero. Tampoco se trata de trueques inmediatos de objetos o servicios considerados como equivalentes por las partes. La dádiva es, al mismo tiempo, obligatoria y espontánea, gratuita e interesada, incondicional y condicional. La dádiva es una apuesta, una “apertura hacia la incertidumbre en cuanto al retorno que constituye la generosidad y la dádiva iniciales” (Caillé, 1998b).

2. La formación y permanencia de la economía solidaria presentan problemas de, básicamente, dos dimensiones: (a) dimensión del acto asociativo: ¿cómo establecer vínculos sociales entre trabajadores(as), articular individualidades, superar conflictos?; (b) dimensión de la acción económica: ¿cómo producir, distribuir o prestar servicios a costos adecuados, obtener y crear excedentes para distribuirlos? Estas dimensiones se refieren a la relación entre economía y solidaridad. El concepto de reciprocidad se vuelve fundamental para el actual debate acerca de esos temas. La reciprocidad se refiere al conjunto de cuestiones del acto asociativo y de sus relaciones con la acción económica. Entrar en asociación es, ante todo, una donación

de sí mismo y de su tiempo. Por ello, según Alain Caillé, hay una patente relación entre la significación del don/dádiva y el estatuto del acto asociativo.

3. La reflexión acerca de la dádiva es clásica en las ciencias sociales (Mauss, Malinowski, Lévi-Strauss) y está siendo retomada por el Movimiento Antiutilitarista en las Ciencias Sociales (M.A.U.S.S), con especial énfasis desde sus fundadores Alain Caillé y Jacques Godbout. Esta reflexión nos lleva al trabajo de Bronislaw Malinowski en 1922, junto a los habitantes de las Islas Trobriand en el Pacífico occidental, quien redescubrió la economía de la dádiva. En el año siguiente, en su reconocido *Ensayo sobre la dádiva*, Marcel Mauss generaliza esas observaciones y demuestra que se trata de un fenómeno universal. Según él, hay una cierta universalidad en las sociedades arcaicas de relaciones de trueque fundamentadas en una triple obligación: dar, recibir y retribuir. Pero este no es un hecho específico de aquellas sociedades. Para él, “las sociedades progresaron a medida que ellas mismas, sus subgrupos y, en general, sus individuos, supieron estabilizar sus relaciones, dar, recibir y retribuir. Así fue que el intercambio de bienes y de personas tuvo éxito” (Mauss, 1974).

4. Considerar a la dádiva como una explicación de nuestras acciones genera una oposición a los dos paradigmas más reconocidos en las ciencias sociales: el paradigma del individualismo metodológico, que predomina en las teorías económicas clásicas, y el paradigma holístico, que analiza y explica todas las acciones humanas como manifestaciones de la dominación ejercida por la sociedad sobre el individuo y de la necesidad de reproducirla. Según dicha teoría holística, el sujeto es incapaz de dar, pues no tiene libertad de acción; como mucho, cumple un rito, una regla o una función. Por otro lado, el individuo de la teoría del individualismo metodológico es demasiado libre y desconfiado para dar al otro. “El holismo sólo concibe la acción tradicional, y el individualismo sólo concibe la acción instrumental” (Caillé, 1998 b).

Según la teoría de Marcel Mauss, la dádiva es obligatoria, pues sigue reglas que definen a quién se da, bajo qué condiciones, cuándo, etc. Las reglas de la dádiva son socialmente instituidas, como lo marcó la teoría holística. Sin embargo, la dádiva es libre, sino perdería su carácter intrínseco. Además de dar, alguien debe recibir; y esto

también favorece a una serie de actitudes individualizadas. Lo mismo pasa con la obligación de retribuir, que no especifica ni cuándo, ni cuánto, ni cómo (Lechat, 2001). La dádiva sólo funciona porque es “al mismo tiempo y paradójicamente obligada y libre, interesada y desinteresada” (Caillé, 1998b). La dádiva no es desinteresada, pero sus intereses no son del tipo instrumental, sino del placer y de la creatividad. A partir de una apuesta en la dádiva y en la confianza se crean redes, es decir, alianzas generalizadas. Según Caillé, “la red es el conjunto de personas en relación con las cuales el mantenimiento de las relaciones interpersonales, de amistad o de camaradería, permite conservar y esperar confianza y fidelidad. En todo caso, más que en relación con los que se encuentran fuera de la red” (Caillé, 1998b).

Una gran diferencia entre los dos primeros paradigmas y el de la dádiva es que los primeros tienen una visión vertical o causal, puesto que uno de los términos antecede a lo que se genera. O el individuo antecede a lo social o la inversa. Pensar en términos de dádiva es, al contrario, adoptar un punto de vista horizontal. Es justamente en este proceso que donante y receptor se producen y reproducen, en tanto que en el movimiento siguiente las posiciones quedan invertidas. “La dádiva es siempre una apuesta única que une a las personas, enlazando simultáneamente, y de una manera siempre novedosa, el placer, la obligación y la donación” (Caillé, 1998b). Además de eso, la dádiva parece que no puede ser aplicada a la relación fin/medios, es decir, determinado tipo de vínculo entre una acción presente y una acción futura, vínculo lineal que está en la base de la anticipación, del cálculo, de todas las teorías de la acción, de la propia noción de intencionalidad. Alguna cosa se nos escapa en la dádiva y ello provoca vértigos en la razón moderna” (Godbout, 1999).

5. Los estudios de Caillé y Godbout, así como los del Movimiento Antiutilitarista en las Ciencias Sociales, M.A.U.S.S, llaman nuestra atención hacia un hecho que en la sociedad actual, a la par de la circulación de bienes y servicios en el mercado, y de la circulación garantizada por el Estado bajo la forma de redistribución, existe un enorme continente socioeconómico mal percibido, en el cual los bienes y servicios circulan principalmente a través de los mecanismos del don y del contra-don. Es ese conjunto de fenómenos que agrupamos bajo el concepto de eco-

nomía de la dádiva. Es cierto que la reciprocidad, como lo demostró Marcel Mauss, está en la base del vínculo social, pero en cada época, cada realidad social, política, económica y cultural hace surgir formas socioeconómicas específicas de organización. Si antiguamente los regalos eran intercambiados entre clanes, familias o individuos que entraban en contactos cara a cara, hoy en nuestra sociedad también se practica la donación al extranjero, a un desconocido que puede quedar para siempre en el anonimato, de modo que la dádiva queda unilateral. Es el caso de la donación de sangre, de las donaciones humanitarias, del trabajo voluntario, o incluso de la participación en un círculo de ayuda mutua como los AA (Alcohólicos Anónimos). Esas dádivas no circulan en las redes de relaciones personales, no conforman vínculos primarios entre familiares o amigos. Según Godbout (1992), aunque ese don pueda ser inspirado en muchos casos por la religión, sus practicantes rechazan el don caritativo realizado para merecer el cielo. No se trata tampoco de una cuestión de clase, de que los ricos donen a los pobres. Los voluntarios se sienten deudores en relación con las personas que ellos ayudan, ya que consideran haber recibido mucho de sus padres, de la sociedad, de la vida en general. Ellos afirman que trabajan por placer y que reciben más de lo que dan, pues si su trabajo es gratuito, en el sentido de libre, no deja de ser gratificante. De ese modo, pensando en los movimientos sociales y en las ODS (organizaciones de desarrollo social), podríamos preguntarnos juntamente con Philippe Chanial, si “el espíritu asociativo no sería apenas una de las expresiones modernas del espíritu de la dádiva” (1998). Los clubes de trueque no llegan a ser una economía de la dádiva, aunque se acercan mucho pues el que entra en el club empieza por recibir un cierto monto de moneda social y, con ello, se espera que él también ponga algo en circulación y que permanezca en el club, de modo que el trueque no tenga fin. Pero el trueque no es dádiva, pues el objetivo primero de esos nodos es posibilitar la adquisición de bienes y servicios a personas que no disponen de dinero. La formación del vínculo social es consecuencia, y no el primer objetivo. En las empresas de la economía solidaria, la dádiva es un elemento fundamental, es la expresión concreta de la solidaridad, pero la economía solidaria tampoco es una economía de la dádiva. Sin embargo, se la puede practicar en determinados momen-

tos cuando se comparte una experiencia con los otros, cuando se presta la razón social y/o el local, o incluso los medios de transporte a otro grupo, etc.

Godbout escribe, en el libro *L'esprit du don* que, en el sistema de mercado, las cosas tienen un valor sólo entre sí, mientras que en el sistema del don, las cosas valen lo que vale la relación, y además la alimentan (Godbout, 1992). El don conforma un sistema que no es más que el sistema social propiamente dicho. El don constituye el sistema de las relaciones propiamente sociales a medida que éstas son irreductibles a las relaciones de interés económico o a las relaciones de poder. "El don es una cadena temporal, el mercado es una cadena espacial" (Godbout, 1992). Pero si tanto Godbout como los miembros del M.A.U.S.S afirman que el don existe y que forma un importante sistema, no es que pretendan que sea el único, ni que pueda dar cuenta de todo (Godbout, 1992). La dádiva exige, mucho más que del mercado, de la confianza, y en consecuencia ella es mucho más arriesgada y peligrosa, ya que el incumplimiento de las reglas, o cuando resulta engañada, afecta mucho más a la persona. Inversamente, en el otro extremo, el peligro del don consiste en el peso de la obligación que se transforma en coacción (ídem). En esas situaciones, es preferible el mercado.

Por lo tanto, podemos identificar la existencia de una economía de la dádiva que no coincide con la economía solidaria. Pero también podemos observar que las reflexiones acerca de la dádiva pueden constituir un paradigma de análisis para la acción social y, especialmente, para los actos asociativos presentes en la economía solidaria. Como constata Philippe Chanial, el espíritu asociativo, indisociable de la revolución democrática, no está totalmente perdido, está presente en las prácticas que constituyen la variedad contemporánea de la economía solidaria. La crítica que hacen Assmann y Mo Sung a la economía solidaria corrobora el paradigma de la dádiva. Para ellos, la "solidaridad es y debe ser un elemento importante en las relaciones económicas y sociales, pero no puede ser transformada en el único principio organizador" (Assmann/Mo Sung, 2000).

En conclusión, el paradigma de la dádiva abre perspectivas para el análisis de un conjunto de paradojas aportadas por la economía solidaria: competencia y solidaridad, relaciones primarias y secundarias, colaboración solidaria y competición mercantil.

Bibliografía

- Assmann, H., Mo Sung, J., *Competência e sensibilidade solidária. Educar para a esperança*, Petrópolis, Vozes, 2000.
- Caillé, A., “Don et association”, *La revue du M.A.U.S.S semestrielle*, 1998a.
- Caillé, A., “Nem holismo nem individualismo metodológicos: Marcel Mauss e o paradigma da dádiva”, *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Vol. 13, Nº 38, outubro, 1998b.
- Caillé, A., “Le tiers paradigme”, en *Anthropologie du don*, Montréal, Fides, 1996.
- Chanial, P., “La délicate essence de la démocratie: solidarité, don et association”, *La revue du M.A.U.S.S*, Une seule solution, l’association ? Socio-économie du fait associatif, Paris, Nº 11, 1º sem, 1998.
- Godbout, J., Caillé, A. (colab.), *L’esprit du don*, Paris, La découverte, 1992.
- Godbout, J., *Le langage du don*, Montreal, Fides, 1996.
- Godbout, J., “Introdução à dádiva”, *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Vol. 13, Nº 38, outubro de 1998.
- Godbout, J., *O espírito do dádiva*, Rio de Janeiro, FGV, 1999.
- Lechant, N.M.P., “Economía moral: um conceito bom para pensar a economia solidária?”, *Ciências Sociais UNISINOS*, São Leopoldo, Vol. 37, Nº 159, 2001.
- Mauss, M., “Ensaio sobre a dádiva”, *Sociologia e Antropologia*, en *Sociologia e Antropologia*, Vol. 1 e 2, São Paulo, EDUSP, 1974.

ECONOMÍA DEL TRABAJO

JOSÉ LUIS CORAGGIO

1. Introducción

La *Economía del Trabajo* sólo puede comprenderse cabalmente en contrapunto con la economía del capital, pues es, como otras propuestas que se tratarán en esta obra, una posibilidad a desarrollar a partir de contradicciones en el seno del sistema capitalista, hoy en transición incierta hacia otro sistema-mundo (Wallerstein, 1999). Por ello será preciso organizar su marco conceptual junto con una visión del sistema capitalista realmente existente y sus ideologías, papel que requiere la cooperación de la Economía Social y la crítica de la Economía Política (Coraggio, 2002), así como de las corrientes económicas institucionalistas y antropológicas. Y debe ser vista como una construcción abierta a ser enriquecida y puesta a prueba por las experiencias reflexivas que oriente.

Así como desde la *Economía del Capital* se ve el conjunto de la economía a partir de la lógica del capital y su acumulación, y el sistema de intereses en la sociedad resulta hegemonizado por los intereses generales o de determinadas fracciones de los capitalistas, desde la *Economía del Trabajo* se ve el conjunto de la economía a partir de la lógica del trabajo y su reproducción ampliada, confrontando esa hegemonía y afirmando la primacía de los intereses del conjunto de los trabajadores y de sus múltiples identidades y agrupamientos.

Así como la *empresa capitalista* es la forma elemental de organización micro económica propia del capital, la *unidad doméstica (UD)* es la forma elemental de organización micro socio-económica propia del trabajo. Las empresas capitalistas pueden coaligarse, formar redes de hecho o formales, y consolidar grupos con intereses comunes (*lobbies*, etc.) para mejorar las condiciones de acumulación de los capitalistas y de altos ingresos de sus ejecutivos. Del mismo modo,

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

Estas organizaciones pueden atender a aspectos específicos de la reproducción (sindicatos, asociaciones de productores autónomos, cooperativas de autogestión de servicios, redes de abastecimiento que abaratan el costo de vida, movimientos reivindicativos de recursos –tierra, vivienda, servicios de salud, educación, etc.–, asociaciones barriales) o tener un enfoque más holístico y abarcador de toda la sociedad: movimientos ecologistas, de derechos humanos, de género, de incidencia y control en las políticas del Estado, etc.

Ambas formas de organización económica pueden desarrollar meso sistemas de autoregulación, de planificación estratégica o de representación de sus intereses. Ambas se vinculan y encuentran –en general con contradicciones– con la Economía Pública, sus políticas, sus espacios de concertación y sus organizaciones político-administrativas. Del mismo modo ambas se vinculan más o menos orgánicamente con organizaciones político partidarias y otras formas de agregación político-ideológicas.

2. La empresa capitalista

Independientemente de variaciones en los estilos de organización y las tecnologías, el tipo-ideal (weberiano) de empresa, tipo que crecientemente tiene la pretensión de ser universal para las empresas capitalistas y para toda forma de organización económica, indica que las relaciones sociales que rigen la producción de bienes y servicios –relaciones de propiedad, apropiación, intercambio, competencia o cooperación– están despersonalizadas, objetivadas, al punto de que todos los recursos, incluso las personas, se postulan como sustituibles y ocupando posiciones como objetos o agentes de una estructura cuya lógica pauta los comportamientos exitosos (ahora vinculados al concepto estratégico de “empleabilidad”).

En su lucha por acumular, las empresas consideran todos los elementos del contexto social, político, ecológico, simbólico, entre otros, como recursos o como obstáculos, y pugnan por disponer de ellos en

la medida que su proyecto para obtener ganancias lo requiera y su poder para disponer de ellos lo permita. A nivel micro ese poder está, sin embargo, limitado por la competencia, y en conjunto por fuerzas consideradas “extraeconómicas”, sean ellas sociales (estatales, sindicales, movimientos) o ecológicas (desastres naturales, agotamiento o pérdida de “productividad” de los recursos naturales).

En general, la empresa capitalista no frenará espontáneamente la expoliación del medioambiente, la explotación del trabajo ajeno, el intercambio desigual o la degradación de la calidad de vida. Sobre todo el capital capaz de movilizarse a escala global, no se preocupará por los desequilibrios sociales, políticos, psicológicos o ecológicos que pueden producir sus acciones o las del conjunto de las empresas. Por ello, es preciso que el Estado o el sistema interestatal se democratizen o asuman intereses generales de toda la sociedad, o que otras formas de poder colectivo (sindicatos, movimientos ecológicos, asociaciones de consumidores, etc.) operen como representantes del interés general y promuevan las formas más eficientes *socialmente* del sistema empresarial y limiten coactivamente los efectos indeseados de las acciones empresariales sobre las personas, la sociedad o las bases ecológicas de su existencia actual o futura.

La realidad muestra las falacias de la afirmación de que la libre iniciativa privada, por acción del mecanismo de mercado (la mano invisible) lleva, sin proponérselo, al bienestar general (y que por lo tanto, los empresarios no tienen que proponérselo ni son responsables por los resultados de una mano que no tiene sujeto). Sin embargo, la pretensión de que la empresa capitalista sea el paradigma universal de organización de todas las actividades, particularmente de las económicas, sigue vigente por la fuerza política y económica que la respalda. Aquí se plantea la posibilidad de desarrollar una economía centrada en el trabajo para satisfacer las necesidades de todos y mediada por diversas relaciones de solidaridad. Desarrollar esa posibilidad incluye una lucha cultural, pues los comportamientos inmediatistas de los ciudadanos, en tanto consumidores, pueden contribuir a amplificar los desequilibrios que el capital descuida, y contribuir a la reproducción ampliada del capital antes que la del trabajo. Incluso sectores conscientes de la economía social pueden ser llevados por la “prueba del mercado” a internalizar formas de organización, va-

lores y criterios de eficiencia de la empresa privada, aun cuando el lucro no sea su objetivo (Defourny, 2001).

Mientras se mantenga la estructura de deseos o demandas de bienes y servicios que genera el imaginario del consumo en una sociedad capitalista, la tendencia de las masas de consumidores pobres o empobrecidos es a sustituir las fuentes de abastecimiento por otras de menor calidad y precio, a la producción para el autoconsumo, a aceptar la degradación de las condiciones de los empleos disponibles, y a ver todos estos cambios como una “falta de dinero”. La prolongación de estas situaciones de deterioro histórico y privación y la creciente pérdida de expectativas respecto a la recuperación y regreso a las formas y niveles anteriores, van generando otras posibilidades: redefinir lo necesario y lo útil, admitir otras formas de producción y consumo más adecuadas.

Esto amplía las ventajas de buscar otras formas de hacer efectivas las capacidades de las personas, compitiendo o asociándose para acceder a medios y condiciones de vida a través del trabajo comunitario, de la producción simple de mercancías en emprendimientos individuales, familiares o cooperativos, de las redes de coalición del poder de compra para abaratar los precios de medios de vida, de la ocupación de espacios públicos y otras condiciones de vida del entorno, de los movimientos reivindicativos ante el Estado o el Capital. Esa *economía popular* emergente, no reconocida por el Estado o condenada a la ilegalidad, no garantiza la sobrevivencia de todos, y se requiere una aproximación sistémica para transformar ese todo caótico en un conjunto orgánicamente vinculado de producción y reproducción, que vuelva a vincular el trabajo con la satisfacción de necesidades definidas históricamente por sociedades democráticas.

3. La unidad doméstica, célula de la Economía del Trabajo

La unidad doméstica (UD) –formada por una o más personas o grupos, ligados por relaciones de parentesco o diversos tipos de afinidad (étnica, de vecindad, ideológica, etc.)– tiene como objetivo la reproducción ampliada de la vida de sus miembros (Coraggio, 1994 y 1998). Desde esa perspectiva, considera a las condiciones y medios

de vida materiales: (a) como mercancías que puede obtener en el mercado pagando su precio en dinero o mediante trueque, (b) como productos del propio trabajo: alimentos, cuidados personales, vivienda auto-construida, etc. (c) como condiciones naturales: hábitat, sistemas de saneamiento, vías de transporte, espacios públicos, medioambiente, etc.; o culturales: redes de conexiones sociales, seguridad personal, redes de lazos afectivos, de ayuda mutua, etc. De la posibilidad de acceder a medios y condiciones de vida, y del modo de uso de ellos, depende la calidad de la vida de sus miembros, inmediata e intergeneracional.

Los satisfactores obtenidos como productos de producción propia (b) así como la fuerza de trabajo (vendida a cambio de un salario), o los productos y servicios que se venden por un ingreso mercantil, resultan del ejercicio de las capacidades que conforman el Fondo de Trabajo de las UD: energías físicas, habilidades, destrezas, disposiciones, conocimientos codificados adquiridos mediante la educación formal, no formal informal, o saberes tácitos, adquiridos por la práctica o transmitidos intergeneracionalmente; capacidades que poseen los miembros de la UD y que son potenciadas con medios de producción e insumos, sobre todo en el caso de la producción de bienes, y con las condiciones generales de la producción popular que, en muchos casos, coincide con las condiciones de vida señaladas en el punto (c).

Las condiciones y medios de vida son utilizables de manera privada o colectiva como satisfactores para posibilitar situaciones vitales o satisfacer necesidades individuales o compartidas de los miembros de la UD (Max Neef, 1990; Elizalde, 2001). Algunos medios de producción o de vida son consumidos en el acto de producir o satisfacer las necesidades, otros son duraderos. Como se indicó, además de lo requerido para el acto de consumo o de producción doméstica, se requiere el acceso de la UD a otras condiciones (generales, de uso colectivo compartido) de la producción doméstica o de la reproducción inmediata de la vida (y, por tanto, de sus capacidades de trabajo).

Las relaciones de producción, intercambio y distribución, a nivel interno de cada UD o en el interior de las diversas redes o comunidades de UD, son variables en su conformación concreta, dependiendo en buena medida de los valores e instituciones en que están imbricadas. Dependiendo de la cultura de cada sociedad, la

estructura y extensión de las UD-tipo pueden variar enormemente¹. Del mismo modo, entre las UD puede haber relaciones de intercambio regidas por la cooperación utilitaria, la reciprocidad centralizada, la reciprocidad generalizada o la identificación comunitaria, como también de fuerte competencia entre comunidades o individuos (Shalins, 1997).

En unos casos la reproducción de la UD puede ser fundamentalmente la contrapartida funcional del capital, como generadora y reproductora a bajo costo de la fuerza de trabajo asalariado –compitiendo en el mercado de trabajo con otras UD para colocar sus miembros activos– y como consumidora de sus mercancías. En otros casos puede ser una organización en la que lo económico mercantil es inexistente o apenas un aspecto del complejo proceso de relaciones de reproducción de la vida en comunidad o en sociedad.

Igualmente, la relación de las UD con la naturaleza puede variar junto con el entorno y la cultura; objetos similares pueden tener usos y significados muy distintos; las relaciones interpersonales pueden estar pautadas por formas de brutal patriarcado o segregación en castas, o por formas de igualdad de derechos entre géneros y generaciones. En unas culturas el matrimonio o la asociación entre individuos es libre, en otras está determinada por reglas de intercambio entre clanes o interdicto entre castas, razas, etc.

En todos los casos hay elementos simbólicos, relaciones de comunicación y de poder que juegan un papel y tienen una eficacia no reducible a utilidad cuantificable o valorable en dinero. Parte de la dificultad de algunas corrientes de la antropología económica para comprender las formas de organización doméstica ha sido el intento de recodificar y evaluar todas sus acciones e instituciones desde la perspectiva de una racionalidad cognitivo-instrumental y una matriz de valores utilitarista supuestamente universal (Bourdieu, 2000 y Coraggio, 2002).

Creemos que no existe un tipo-ideal de UD, o de una comunidad o trama de comunidades de UD, que sea equivalente al de la empresa

1. De hecho, el concepto de “familia-tipo”, usada como instrumento estadístico o como paradigma moderno para referirse a las UD, no refleja la amplia variedad de situaciones de organización de las mimas.

capitalista (salvo si se realiza una elevada abstracción con valor heurístico pero poco contenido empírico, como presentamos a continuación), pues no hay una fuerza uniformadora global equivalente a la del capital, admitiéndose una amplia variación junto con la idiosincrasia de las personas o grupos de personas y con las culturas y coyunturas económicas.

4. La estructura económica de la unidad doméstica

Desde una perspectiva económica, la UD-tipo en una sociedad moderna debe proveer las bases materiales y relacionales de su reproducción (y la de cada uno de sus miembros), reproducción que constituye su sentido². Y normalmente lo hace mediante la aplicación de una parte del tiempo de su *fondo de trabajo*, potenciado o complementado por condiciones y medios acumulados o libremente accesibles de producción y de vida. Dicho fondo es realizado productivamente bajo diversas formas, que se combinan de manera particular y variable a lo largo del ciclo de formación y desarrollo de la UD, y depende de las condiciones del contexto en que se localiza. Esas formas principales son:

- (a) como trabajo de reproducción propiamente dicho, que se complementa en diverso grado con medios de producción (tierra, herramientas, maquinarias, insumos) para producir medios “de autoconsumo” para la reproducción material y simbólica de su vida (producción de *bienes*: alimentos, vestimenta, vivienda, etc.; *servicios*: formación o cuidados personales de otros miembros, participación en ritos, gestión ciudadana u otras instituciones de valor simbólico, etc., o de *medios de producción e insumos* para la producción de aquellos);
- (b) como trabajo mercantil
 - (b1) que produce (diseña, adapta o copia) de manera autónoma mercancías (bienes o servicios) para su venta, o revende mercancías para, mediante el precio obtenido, comprar en

2. La reproducción no se reduce al consumo de bienes y servicios materiales, pues incluye afectos, identidades y otras relaciones interpersonales.

el mercado otros medios de vida, insumos o medios de producción³;

- (b2) como trabajo dependiente asalariado: las capacidades de trabajo son empleadas en empresas capitalistas u otros empleadores públicos o privados, a cambio de un salario, con el que la UD compra en el mercado medios de vida para la reproducción de sus miembros, o insumos y medios de producción para realimentar las formas (a) y (b1);
- (c) como trabajo de formación: que dedica tiempo a incrementar sus capacidades mediante el estudio o el entrenamiento formal, no formal o informal;
- (d) como trabajo comunitario o de organización colectiva: que participa de acciones conjuntas para mejorar directamente (generando condiciones y medios de vida de uso colectivo, vivienda o comedores colectivos, etc.) o indirectamente (reivindicando, negociando, comprando juntos) las condiciones de producción o de reproducción de conjuntos de UD asociadas más o menos formalmente (asociaciones de mejora barrial, asociaciones de productores, cooperativas autogestionarias de servicios, asociaciones de consumidores, sindicatos, movimientos campesinos, de derechos humanos, etc.).

Este esquema plantea tres hipótesis principales desde el punto de vista micro socioeconómico: (a) el empleo por un salario no ha sido, no es, y cada vez será menos, la única forma de realizar las capacidades de trabajo de las UD y por esa vía acceder a las condiciones y medios de vida; (b) la economía del trabajo no se refiere exclusivamente a las formas de producción autónoma de los trabajadores, sean individuales o agrupados –emprendimientos familiares, cooperativas–, sino que abarca toda forma de realización de sus capacidades dirigida al objetivo de lograr la reproducción ampliada de la vida de sus miembros: el trabajo “doméstico”, el trabajo comunitario, diversas formas de asociación para mejorar los términos del intercambio y, por supuesto, el trabajo asalariado; (c) las relaciones de

3. Los microemprendimientos productivos son sólo una forma *ad-hoc* que se da la economía doméstica para mejorar las condiciones de su reproducción, y no pueden ni deben ser separados de la lógica de la economía doméstica.

producción, de trabajo y distribución, no están objetivadas y están sujetas a relaciones interpersonales de parentesco o afinidad que las codeterminan (Kraychete, 2000).

El ingreso monetario no es la única vía del acceso a productos del trabajo ajeno; es posible hacerlo por medio de intercambios basados en reglas de reciprocidad de diverso tipo (reciprocidad generalizada, reciprocidad centralizada o redistributiva, etc.) o por medio del trueque de productos y servicios.

En determinados períodos, la economía de la UD puede incluir transferencias positivas de ingreso (subsidios por desempleo o accidente, fondos de pensión que implican un ingreso diferido por trabajos realizados previamente u otras fuentes de derechos, ayudas familiares o basadas en relaciones de reciprocidad de otra índole), así como donaciones monetarias o en especie. Esto debe balancearse con los flujos en sentido contrario, como aportes a fondos comunes de jubilación, impuestos, ayuda a otros, etc. (Kohan y Fournier, 1998). Incluye también flujos de ahorros y préstamos. Una matriz de flujo de fondos permitiría cuantificar las transferencias entre sectores de UD, y de éstos con el sector público en sus diversos niveles y con la economía empresarial de diversas ramas. Será válido preguntarse cuál será el signo de la transferencia neta entre el conjunto de la economía del trabajo y el sector público, en dinero, bienes y servicios. A pesar de los reclamos de que las políticas sociales son una transferencia para asistir a los más pobres, bien pueden ser una transferencia entre sectores medios e indigentes de trabajadores, dejando intocadas las grandes ganancias y fortunas acumuladas.

En el contexto macroeconómico, la economía de las UD está condicionada por los precios relativos del trabajo y los bienes y servicios que ofrece y los de los medios de vida y de producción que adquiere en los mercados, ponderados por la estructura de sus insumos y consumos y la de sus productos. Esos precios no reflejan meramente, como se pretende, las diferencias de productividad entre formas de producción, sino que son resultado del acceso diferencial a las tecnologías, conocimientos e informaciones –predominantemente como bienes privados y no como bienes públicos– así como de los poderes relativos en el mercado de empleadores y empleados, de oferentes y usuarios/compradores. También reflejan la acción del Estado como regulador o flexibilizador del mercado de trabajo, de los mercados de bienes y servicios que forman parte de la canasta básica de un hogar

tipo, y de su intervención subsidiando o imponiendo fiscalmente la producción o la distribución de los productos de primera necesidad así como beneficiando o limitando las ganancias y rentas monopólicas.

5. Necesidad de una estrategia y una confrontación de sentidos

Cambiar las estructuras del sistema actual a favor de las mayorías no se logra con programas unidimensionales (dar microcrédito o capacitar en oficios para “reciclar” los recursos humanos son dos fórmulas favoritas) sino con una estrategia consistente y apoyada con recursos importantes, que a su vez implican un cambio de la correlación de fuerzas entre las mayorías y las minorías sociales. Elementos tecnológicos, económicos, políticos y culturales deben vincularse sinérgicamente para potenciar las iniciativas de los trabajadores orientándolas hacia la construcción de un sistema de economía como el propuesto. Y esto exige un Estado democrático, participativo, respetuoso de los valores y criterios derivados del objetivo de reproducción ampliada de la vida de todos.

En la esfera pública se dará entonces una confrontación entre las lógicas de la economía del trabajo y la economía del capital. Allí cabe la posibilidad de alianzas de las múltiples formas –ya mencionadas– de asociación de los trabajadores, con ciertas fracciones del pequeño y mediano capital, organizados como sistemas productivos encadenados o como conjuntos territoriales. El desarrollo local integral puede cumplir la función de proveer un escenario para dar visibilidad a los intereses particulares y hacer emerger las alianzas posibles bajo la hegemonía del principio de reproducción ampliada. Bajo el paradigma tecnológico actual basado en la información y el conocimiento, pero también en la superexplotación del trabajo y la explotación de la naturaleza, la confrontación con el gran capital en la lucha por la reproducción de la vida es ineludible.

El objetivo del capital se agota en sí mismo: la acumulación de capital. El del trabajo lo trasciende: es la reproducción de la vida de los trabajadores. El capital, en asociación con el Estado capitalista, ha tendido a subsumir las fuerzas productivas de la ciencia y las capacidades de los científicos, técnicos y profesionales, como componente del capital, y ha dosificado la transferencia de conocimiento codificado a los trabajadores asalariados en la medida necesaria para

obtener beneficios de su trabajo. En cambio, el trabajo autónomo y de reproducción ha tendido a descansar más en los saberes prácticos, al estar en general alienado del conocimiento científico.

Del mismo modo, los conceptos y los valores asociados a la noción de eficiencia difieren: en el caso del capital se requiere la combinación eficiente de activos, fuerza de trabajo, insumos y productos, que genere la máxima tasa esperada de ganancia. En el caso del trabajo se requiere eficiencia social: reproducción de las mejores condiciones posibles tanto materiales como simbólicas de la vida en sociedad. Mientras la ganancia y la eficiencia del proceso productivo comandado por el capital pueden ser cuantificadas (o son reducidas a lo cuantificable), la calidad de vida es esencialmente cualitativa aunque tiene aspectos cuantitativos. Así como el capital localiza y relocaliza sus instalaciones y redefine el ámbito territorial de sus mercados para asegurar la máxima ganancia, las UD adoptan tácticas de localización (emigración nacional o internacional, temporal o definitiva, de la totalidad de la UD o bien de algunos miembros que envían remesas de ingresos o bienes).

Para este desarrollo, el asociativismo debe avanzar por sobre la competencia individualista. Y esto puede justificarse por la superioridad de los valores morales que conlleva la solidaridad o por una lectura pragmática: las mayorías necesitan cooperar y asociarse para sobrevivir y, por supuesto, para vivir mejor. De todas formas, el asociativismo no es unívoco, y puede tener sentidos diversos y hasta contrapuestos: (a) desde asociaciones dirigidas a imponer una dada estructura social y sujetar a las personas, hasta asociaciones libres y abiertas de individuos; (b) incluir tanto el sindicalismo anarquista, formado por activistas proactivos libres de entrar o salir, como el sindicalismo pasivo, por adhesión o por imposición a los individuos mediante pactos entre cúpulas sindicales y estatales; (c) incluir tanto asociaciones en defensa de los intereses particulares de sus miembros como asociaciones creadas para actuar colectivamente en defensa de los derechos de todos.

La clase trabajadora de América Latina ha sido fragmentada junto con las cadenas productivas, pero sobre todo por la masiva desocupación y precarización de la mitad de ella. Ya comienza a revertirse ese proceso mediante la reunificación –no sabemos cuán perdurable– de movimientos de desocupados, de los sin tierra, de trabajadores asalariados y de cuentapropistas así como de ahorristas o pequeños

propietarios amenazados de la expropiación por el capital. Como en Brasil, las centrales obreras o las redes que pretendan representar a todos los trabajadores deben complementar las luchas por el salario y las condiciones de trabajo con la iniciativa de impulsar la formación de cooperativas de trabajo y de consumo articuladas en sistemas productivos y reproductivos complejos.

Hoy el problema más acuciante para decenas de millones de latinoamericanos es comer y vestirse, pero también vuelve a ser necesidad insatisfecha refugiarse, transportarse, acceder a la salud, obtener tarifas sociales de servicios indispensables, acceder a la educación secundaria y continua, y recuperar espacios de sociabilidad y contención afectiva. Este conjunto de necesidades, el verdadero objetivo de la economía, reclama la organización solidaria de las unidades domésticas de los trabajadores y trabajadoras para que organicen sistemas de seguridad alimentaria, compren juntos para aumentar su poder en los mercados, intercambien trabajos fuera del mercado monetizado como en las redes de trueque que hoy se multiplican en la Argentina. Reclama también que el sistema científico tecnológico, las universidades e institutos terciarios y el sistema educativo público en general se conecten con las necesidades de aprendizaje de los agentes y organizaciones de este sector de la economía.

En un futuro sector de economía del trabajo, la mujer seguirá desempeñando un papel central, tanto en la lucha reivindicativa como en la producción y la reproducción. Para algunos es la moral femenina lo que hace que, ante la amenaza a la vida humana, la moral de las multitudes urbanas se contraponga abiertamente a los aumentos de tarifas de servicios, de los precios de productos de primera necesidad, contra la usura y contra el saqueo de sus ahorros por los grupos económicos más concentrados y los acreedores de una deuda infinita. Y si se asocian volverán a desarrollar sus propias redes de ahorro y crédito. Los movimientos de desocupados que gestionan subsidios laborales podrán optar entre organizar la economía popular, mejorar el hábitat popular y autogobernarse antes que desarrollar nuevas formas de clientelismo político o social. La economía popular realmente existente puede dar lugar a un sistema de Economía del Trabajo, capaz de representar y dar fuerza efectiva a los proyectos de calidad de vida en una sociedad más igualitaria, más justa y autodeterminada.

Bibliografía

- Bourdieu, P., *Las estructuras sociales de la economía*, Manantial, Buenos Aires, 2000.
- Coraggio, J. L., *Economía urbana: la perspectiva popular*, Abya Yala, Quito, 1994.
- Coraggio, J. L., “Economía Popular Urbana: Una perspectiva para el desarrollo local”, Programa de Desarrollo Local, Cartilla 1, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento, San Miguel, 1998.
- Coraggio, J. L., “La Economía Social como vía para otro desarrollo social”, en www.urbared.ungs.edu.ar, 2002.
- Defourny, J-L. (et al.) (comp.), *La Economía Social en el Norte y en el Sur*, Buenos Aires, Corregidor, 2001.
- Max Neef, M. (et al.), *El desarrollo a escala humana*, Santiago, Zed Books, 1990.
- Elizalde H. A., “Nuevos Aportes para una Teoría de las Necesidades Humanas Fundamentales”, Mimeo, Universidad Bolivariana, Santiago, 2001.
- Kohan, G. y Fournier, M., “La situación social local: la inserción laboral de los hogares de 4 partidos de la Región Metropolitana de Buenos Aires”, Programa de Desarrollo Local, Cartilla 2, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento, San Miguel, 1998.
- Kraychete. G. (et al.) (org.), *Economia dos Setores Populares: Entre a Realidade e a Utopia*, Petrópolis, Editora Vozes, 2000.
- Sahlins, M., *Cultura y razón práctica*, Barcelona, Gedisa, 1997.
- Wallerstein, I., *The end of the world as we know it*, Minneapolis, London, University of Minesota Press, 1999.

ECONOMÍA MORAL

NOËLLE M. P. LECHAT

1. Concepto

No existe una economía moral en sí; la moralidad, aunque subjetiva, forma parte de la cultura y, como tal, depende del contexto sociohistórico. La moral es un modo habitual de actuar, pautado por normas y valores, fruto de la transmisión y de la reinterpretación que hace cada grupo social en función de una experiencia de vida específica. Mientras una determinada sociedad no distinga, de manera singular, unas actividades económicas de las otras, no se plantea la necesidad del concepto de economía moral (Lechat, 2001). Actualmente, debido a una separación que se dio entre la esfera económica y los otros dominios, y en un contexto donde la riqueza de ciertas naciones o regiones tiene por corolario la miseria de otras, el concepto de economía moral aparece para dar cuenta de una oposición a la clásica concepción neoliberal de economía. No encontramos en la literatura una definición de este concepto. Más bien es bastante más común hoy escuchar hablar de ética que de moralidad. Sin embargo, creemos que por economía moral se puede entender una visión consistente de normas y valores que deberían ser respetados por la actividad económica. En el marco de la economía solidaria, se refiere a una economía que se basa en ciertos valores como la justicia social, la solidaridad y el respeto por la naturaleza; busca la socialización de la riqueza privilegiando las necesidades sociales sobre el lucro de los monopolios, el valor de uso sobre el valor de cambio. Así, sería bajo esos valores que los propietarios de tierra podrían ser expropiados, por ejemplo, en pos de una justicia distributiva.

2. Evolución histórica

En la historia de la humanidad, hasta el siglo XVIII no había una diferenciación entre economía y moral, pues había unidad entre lo social, lo económico, lo político y lo religioso a tal punto de que no tenía sentido separar la una de la otra. Según la expresión acuñada por Karl Polanyi, la economía estaba inmersa en el sistema social, es decir, era imposible separar mentalmente la economía de otras actividades sociales, no existiendo en muchas sociedades una palabra específica para designarla. Los trabajos realizados por Russel Belk (citado por Wilk, 1996) muestran cómo diversas religiones advierten respecto del poder corruptor de la riqueza, condenan a la avaricia y elogian a la pureza de la pobreza. En nuestra época, ese tema fue abordado con mucha fuerza por Albert Tévoédjrè, en el libro *A pobreza, riqueza dos povos*. Este libro inspiró, por ejemplo, el Proyecto Esperanza de economía popular solidaria (COOESPERANZA) en Santa María (RS). Pero si para los filósofos y teólogos de la Edad Media no había duda acerca de la subordinación de la economía a la moralidad cristiana, dicha perspectiva fue totalmente dejada de lado por los utilitaristas y por Adam Smith, aunque éste acreditase en la moralidad de la máxima “Dejar hacer, dejar pasar” (*laissez faire*). En el siglo XVIII, los economistas clásicos consideraban el comercio como un poderoso agente moralizador, pues según ellos solamente las personas que inspiraran confianza por su decencia y honestidad tendrían éxito en los negocios. Además, el ejercicio del comercio requería de un ambiente pacífico. David Hume y Adam Smith hasta atribuyeron a la expansión del comercio y de la industria el fortalecimiento de “virtudes tales como la dedicación y la constancia, la frugalidad, la puntualidad y, lo que quizás sea lo más importante para el buen funcionamiento de la sociedad de mercado, la probidad” (Hirschman, 1986). La visión del mercado expresada aquí es, de hecho, irreal, ya que presupone una sociedad en la que el comprador estaría siempre en condiciones de elegir al vendedor e, incluso, de no comprar en caso de que las condiciones de venta le parecieran injustas, lo que es una situación irreal cuando se trata, por ejemplo, de alimentos o de otro producto básico.

La separación entre economía y moral fue progresiva. Durante el periodo mercantilista, fue madurando la noción de economía como mecanismo objetivo independiente de imperativos morales, y encon-

tró más receptividad en algunas áreas que en otras. En la distribución interna de los bienes de primera necesidad se reafirmaba, principalmente en tiempos de escasez, la obligación de que el Estado inglés protegiera a los pobres e, indirectamente, evitara rebeliones que podían deslegitimar su poder.

Pero, de acuerdo a la tesis de la autodestrucción, según la cual el capitalismo trae en sí mismo el germen de su propia destrucción, es posible aseverar que “la sociedad de mercado, lejos de promover la delicadeza y otras actitudes laudables, manifiesta una fuerte tendencia a corromper los fundamentos morales que sirven de base a todas las sociedades” (Hirschman, 1986).

Los escándalos financieros de estos últimos años, que provocaron crisis y recesión, vienen a reforzar dicha teoría. De hecho, se ha dado una emancipación de lo económico de las reglas morales heredadas del pasado precapitalista y preindustrial gracias a la separación radical de los aspectos hoy denominados “económicos” del tejido social. Karl Polanyi (1980) señaló cómo la sumisión del ser humano a la necesidad (el hambre) es un fenómeno moderno. Fue solamente con la desarticulación de la economía (en el sentido de *oikonomia*) que el hombre vio su sobrevivencia amenazada, mientras que en las sociedades llamadas “primitivas” no faltaban alimentos. La sociedad estaba organizada de modo que todas las personas se encontraban protegidas, independientemente de sexo y edad. El “progreso”, por lo tanto, se hace a expensas de la desarticulación entre lo social y la cultura y, consecuentemente, de la moral, y se rearticula por la subordinación a los intereses individuales de la acumulación.

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

sobre los “socialistas utópicos” justamente porque era lo que hacían en su crítica a la sociedad capitalista al recurrir a la exhortación moral para presentar las soluciones que proponían. A pesar del tono moral subyacente en todas las partes de su obra, lo que Marx reivindicó con más orgullo fue ser padre del “socialismo científico” (Hirschman, 1986).

En las ciudades europeas, en la segunda mitad del siglo XIX, numerosas asociaciones y el movimiento operario organizado van a contestar cada vez más a la dominación de la economía capitalista; varias utopías socialistas y el propio movimiento cooperativista surgen de ahí. Porque la libertad de los mercados y de los emprendedores, la protección de la propiedad privada y de la acumulación liberaron las energías del capitalismo que explotaron con gran agresividad social.

En el medio rural, las comunidades tradicionales preservaron durante mucho tiempo los valores morales y religiosos como reguladores de sus transacciones económicas. Y podemos decir que entre amigos y parientes esos comportamientos todavía pueden ser encontrados. Klaas Woortman, en su trabajo “Com parentes não se neguceia” (*Con parientes no se negocia*), analiza muy bien esa actitud.

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

3. Uso del concepto

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

En este primer texto, el autor señala que esta economía moral “suponía nociones definidas, y bien defendidas enfáticamente, acerca del bienestar común” (Thompson, 1998). Además, la economía moral no se manifestaba únicamente en los momentos de crisis, sino que estaba presente en el pensamiento de la época e “incidía generalmente sobre el gobierno”. En ese capítulo Thompson limita el concepto de economía moral al estudio de los conflictos ingleses del siglo XVIII, entre el tradicionalismo y la nueva economía política que giraba en torno a leyes de los cereales. El tradicionalismo es definido por el autor como un modelo paternalista inscripto en la ley estatutaria, en el derecho consuetudinario y en las costumbres. Tradicionalmente, la venta de granos tenía que ser realizada directamente del agricultor al consumidor, con precios y medidas controlados, antes que los comerciantes pudieran efectuar sus compras. Thompson justifica el uso del término moral, que se volvió tan polémico. Para él, la economía moral de los pobres es una perspectiva consistente tradicional del conjunto “de las normas y obligaciones sociales [y] de las funciones económicas particulares a varios grupos en la comunidad” (Thompson, 1998). Asevera que esta economía podría haber sido denominada sociológica, considerando el significado original de la palabra economía (*oikonomia*).

Lo que el autor quiere remarcar es la oposición entre dos modelos económicos que parten de supuestos distintos. La diferencia entre ellos es que el primero “recurre a una norma moral –a lo que deben ser las obligaciones recíprocas de los hombres– y el segundo parece decir: “Es así como las cosas funcionan, o funcionarían si el Estado no interfiriera”” (Thompson, 1998). El primer modelo tenía vigencia

en el Estado pre-capitalista, donde la producción y el comercio estaban subordinados a una serie de reglas establecidas por las costumbres y los valores morales. El segundo modelo está presente en el sistema capitalista, fue creado por la economía política clásica y libera a los propietarios y comerciantes de cualquier deber en relación con los pobres.

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

Actualmente, la teoría de la economía moral está siendo utilizada en diversas áreas y estudios y, por ello, se hace necesaria su redefinición en cada caso. Entre los trabajos de economía moral realizados en sociedades campesinas, está el de James Scott. Para este autor, en *The moral economy of the peasant* (1976), el término se refiere a “concepciones campesinas de justicia social, derechos y obligaciones, reciprocidad [...], pero va más allá de descripciones de ‘valores’ o ‘actitudes morales’” (Thompson, 1998). Scott muestra cómo la amenaza a las instituciones redistributivas, a las obligaciones religiosas caritativas, a las normas de reciprocidad y al derecho de subsistencia, así como a la dominación europea y las racionalizaciones del mercado, incitaron a menudo la participación de los campesinos en movimientos revolucionarios. En *Weapons of the weak*, Scott (1985) examina las formas de resistencia que los pobres pueden crear frente al poder y a los límites que les pueden ser impuestos. Hay muchos acuerdos tácitos acerca de dichos límites que son testeados y renegociados en todo momento. En este contexto, la economía moral se presenta bajo la forma de reciprocidad entre fuerzas sociales desiguales, es decir, algunos derechos que los más débiles todavía tienen sobre los más fuertes.

4. La moral de la solidaridad

Hoy, los movimientos sociales y políticos progresistas exigen que la sociedad ejerza el control sobre la riqueza producida y la construcción de mercados éticos; asimismo, podemos observar la “sustitución de la moral del interés por la moral de la solidaridad” (Quijano, citado por Lisboa, 2001). Así, la economía solidaria, abarca muchas prácticas económicas asociadas al “consumo, comercialización, producción y servicios en los cuales se defienden en diversos grados y entre otros aspectos, la participación colectiva, autogestión, democracia, igualitarismo, cooperación, auto-sustentación, la promoción del desarrollo humano, responsabilidad social y la preservación del equilibrio de los ecosistemas” (Mance, 2001). También exige por parte de sus integrantes una elección en contra de los valores dominantes de la competencia individual y de la predominancia del capital sobre el trabajo (Singer, 2000). Producir y trabajar de una forma solidaria y autogestionaria sería, al mismo tiempo, volver a un principio fundamental de la relación humana y crear algo nuevo en relación con los comportamientos y maneras de pensar hegemónicos. Los valores preconizados por la economía solidaria y sus prácticas, así como gran parte de la economía social (denominada en Brasil Tercer Sector), nos hacen considerarla, entonces, como economía moral.

Bibliografía

- Hirschman, A. O., *A economia como ciência moral e política*, São Paulo, Brasiliense, 1986.
- Lechat, N. M. P., *Economía moral: um conceito bom para pensar a economia solidária?*, São Leopoldo, Ciências Sociais UNISINOS, 2001.
- Lisboa, A., “A socioeconomia solidária diante da grande transformação”, en *Ciências Sociais UNISINOS*, São Leopoldo, Vol. 37, N°159, 2001.
- Mance, E., “A consistência das redes solidárias”, en *Ciências Sociais UNISINOS*, São Leopoldo, Vol. 37, N°159, 2001.
- Polanyi, K., *A grande transformação: as origens da nossa época*, Rio de Janeiro, Campus, 1980.

- Sen, A., “Comportamento econômico e sentimentos morais”, en *Revista Lua Nova*, N° 25, 1992.
- Singer, P., “A cooperativa é uma empresa socialista”, en Guimarães, G. (org.), *Sindicalismo & cooperativismo: a economia solidária em debate: transformações no mundo do trabalho*, Rio de Janeiro, Unitrabalho, 2000.
- Scott, J.C., *The moral economy of the peasant*, Londres, Yale University Press, 1976.
- Scott, J. C., *Weapons of the weak*, Londres, Yale University Press, 1985.
- Thompson, E. P., “A economia moral da multidão inglesa no século XVIII- Economia moral revisitada”, en *Costumes em comum*, 1998.
- Wilk, R., *Economies and Cultures: foundations of economic anthropology*, Indiana, Westview Press, 1996.

ECONOMÍA POPULAR

ANA MERCEDES SARRIA ICAZA
LIA TIRIBIA

1. Concepto

La economía popular es el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales. En esa perspectiva, el concepto remite a dos cuestiones fundamentales:

- a) Refiere a una dimensión de la economía que trasciende a la obtención de ganancias materiales y está estrechamente vinculada a la reproducción ampliada de la vida. De hecho, estableciendo relaciones sociales arraigadas en los valores de camaradería, reciprocidad y cooperación, los actores de la economía popular desarrollan estrategias de trabajo y supervivencia que buscan no sólo la obtención de ganancias monetarias y excedentes que puedan ser intercambiados en el mercado, sino también la creación de las condiciones que favorezcan algunos elementos que son fundamentales en el proceso de formación humana, como la socialización del conocimiento y de la cultura, salud, vivienda, etc. Así, más allá de las iniciativas económicas cuyo objetivo inmediato es la creación de ingresos, las actividades de la economía popular se encuentran en las acciones espontáneas de solidaridad entre familiares, amigos y vecinos y también en las acciones colectivas organizadas en el ámbito de la comunidad, que tienen como meta una mejor calidad de vida. Mencionamos, como ejemplo, los grupos de auxilio para la construcción de casas populares, para la limpieza de acequias o la ayuda de los amigos para el arreglo del tejado del vecino; la rotación de turno para cuidar a los

niños mientras los padres están trabajando, la organización de guarderías comunitarias o la promoción, por medio de la asociación vecinal, de cursos de formación profesional. En esta economía, las mujeres, como “líderes de la cotidianeidad” (Cariola, 1992), se destacan por su capacidad de crear y activar redes de solidaridad que favorezcan la reproducción de la unidad doméstica y la protección del lugar donde vive la familia. Con el apoyo de redes primarias y comunitarias de convivencia, las iniciativas y emprendimientos de la economía popular pueden ser individuales, familiares o asociativas. Éstas últimas pueden ser denominadas grupos de producción comunitaria, producción asociada, asociación, cooperativa, etc. Desde esa perspectiva, los “clubes de trueque”, mercados populares, mercados solidarios y otras formas asociativas también constituyen actividades de la economía popular.

- b) Refiere a un conjunto de prácticas que se desarrollan entre los sectores populares, manifestándose y adquiriendo diferentes configuraciones y significados a lo largo de la historia de la humanidad. Como es la forma a través de la cual, históricamente, los sectores populares intentan asegurar, a su modo, la reproducción ampliada de la vida, tenemos que considerar al menos dos diferentes dimensiones de esta economía. La primera tiene que ver con la forma en que ella, cotidianamente, se presenta, es decir, con la forma como los sectores populares, en su cotidiano, producen y reproducen su existencia. La segunda se refiere al sentido que la economía popular asume en cada espacio y tiempo histórico, tanto en las sociedades de cazadores-colectores, como en las sociedades capitalistas, socialistas, etc. En cada una de ellas, se manifiesta de acuerdo con los horizontes políticos y a las prácticas cotidianas de trabajo de sus actores (aquellos que están en la “base de la producción”) y también de sus agentes (aquellos que, desde el lado de afuera de los emprendimientos, apoyan, estimulan, financian y/o asesoran a los trabajadores) (Tiriba, 2001). De acuerdo con el *Diccionario Aurelio*, economía popular es el “conjunto de intereses económicos del pueblo, bajo la protección jurídica del Estado”. Al contrario de cuando en una determinada sociedad prevalecen los intereses de los trabajadores,

como lo sugiere la definición del diccionario (y, en consecuencia, las personas cuentan con una legislación que intenta garantizar la hegemonía del trabajo sobre el capital), el concepto se va construyendo en referencia a la complejidad de las relaciones sociales marcadas por la insistencia, por parte del capital, de generalizar (es decir, globalizar) el neoliberalismo como proyecto político e ideológico.

2. Desarrollo histórico

A partir de las dos últimas décadas del siglo XX, el término economía popular ha sido utilizado, de manera general, para referirse a las actividades desarrolladas por los que fueron excluidos o nunca consiguieron ingresar al mundo del trabajo asalariado, así como por aquellos trabajadores que, debido a los bajos salarios, buscan en el trabajo por cuenta propia (individual o asociativo) el complemento de su ingreso. Aunque antecedan el modo de producción capitalista y se encuentren presentes en otras formaciones sociales, las actividades de la economía popular se han vuelto más nítidas para los economistas y científicos sociales, cuando, con el nuevo modelo de acumulación de capital (no basado en el trabajo asalariado), asistimos al fenómeno de la proliferación de estrategias individuales y colectivas de sobrevivencia. Con el desempleo y el aumento de la pobreza, observamos en los grandes centros urbanos una gran cantidad de niños, jóvenes y adultos que se encuentran frente al desafío de inventar cualquier actividad para sobrevivir: hacer malabarismo en los semáforos, transformarse en hombre-estatua, recoger latas de cerveza y gaseosas, vender ropa interior o comidas elaboradas en sus propias casas, etc. Además de las cooperativas y grupos de producción comunitaria, observamos el gran número de pequeñas unidades económicas tales como puestos de venta de perros calientes, bares y pequeños mercados populares organizados familiarmente o en grupos de dos o tres socios. Ya que no consiguen una ocupación en el mercado de trabajo formal y, como tienen que enfrentarse al desempleo estructural y a los demás procesos de exclusión social, los actores de la economía popular organizan sus iniciativas, individual o asociativamente, contando nada más que con su propia fuerza de trabajo.

Argumentando que los conceptos de formalidad o informalidad son insuficientes para el análisis de la complejidad de las relaciones económicas, a partir del inicio de la década del 80, del siglo pasado, algunos economistas y sociólogos comenzaron a desarrollar algunos marcos que podrían contribuir a la interpretación de las iniciativas económicas de los sectores populares. En ese sentido, consideran que más que clasificar a las actividades como “economía formal” y “economía informal”, es importante analizar el sentido y la racionalidad interna de los emprendimientos económicos generados por los propios trabajadores. El análisis de dichas iniciativas populares, no desde la perspectiva de la “economía informal”, sino de la economía popular, hizo posible una resignificación de esas prácticas, permitiendo que la economía popular “se transformase en un poderoso medio para resistir a la exclusión política, cultural y social del mundo popular y su precaria economía” (Nyssens, 1998). Esa perspectiva fue útil, a su vez, para pautar el trabajo de diversos agentes y organizaciones (ONGs, iglesias, universidades) que pasaron a promover alternativas económicas, reconociendo la existencia de un conocimiento popular en materia económica y vinculando la economía a la cultura. Así, el concepto de economía popular empezó a ser utilizado también como un proyecto, articulado con otros movimientos sociales.

3. Actualidad e importancia del concepto. Principales controversias

- a) En tanto forma de producir y distribuir bienes y servicios que tienen como meta la satisfacción de valores de uso, la valorización del trabajo y la valorización del hombre, el concepto de economía popular nos remite al significado etimológico de la palabra “economía”, que se origina del griego *oikos* (casa) y *nemo* (yo distribuyo, yo administro). De la misma manera que *oikonomia* se refiere al “cuidado de la casa” (entendida como hogar del ser), la economía popular es la forma por la cual, históricamente, los hombres y mujeres, que no viven de la explotación de la fuerza de trabajo ajeno, vienen intentando garantizar su permanencia en el mundo, tanto en la unidad doméstica como en el espacio más amplio que incluye al barrio, la ciudad, el país y el universo (incluido el planeta Tierra,

como nuestra casa común). Sin embargo, en tanto producto de las condiciones históricas, el concepto de economía popular necesita ser redimensionado a la luz de un contexto más grande, donde este sector de la economía, en su realidad empírica, es producido al mismo tiempo que se produce. Ello porque, con específicas variaciones en los espacios y tiempos históricos, las estrategias de trabajo y de sobrevivencia promovidas por los sectores populares adquieren diferentes formaciones económicas, plasmándose (de forma hegemónica o subalterna) en un determinado modo de producción y/o modelo de desarrollo económico.

La economía popular, aunque inmersa y, en última instancia, sometida a los imperativos de la “ley del más fuerte”, presenta características que se contraponen a la racionalidad económica capitalista. Ello es así porque los trabajadores de la economía popular no intercambian su fuerza de trabajo por un salario; su trabajo no consiste en trabajo pago + trabajo excedente no pago. Como los trabajadores tienen la posesión individual y/o asociativa de los medios de producción, en vez del empleo de la fuerza de trabajo ajeno, el principio es la utilización de la propia fuerza de trabajo para garantizar no sólo la subsistencia inmediata sino también para producir un excedente que pueda ser intercambiado, en el mercado de la pequeña producción mercantil, por otros valores de uso. El trabajo, en tanto que no se caracteriza por la inversión de capital sino por la inversión en la fuerza de trabajo, representa el principal factor de producción en tanto génesis y, a la par, resultado del conjunto de los demás factores del proceso de producción de bienes y servicios (Razeto, 1991). Aunque se emplee alguna fuerza de trabajo asalariado, el objetivo es la reproducción ampliada de las unidades domésticas (Coraggio, 1999).

- b) Esta perspectiva permite entender los límites de las lecturas que perciben a las iniciativas de los sectores populares sólo en el sentido de experiencias de la “economía informal” o “sumergida” o incluso “ilegal”. Aunque con muchas características similares (máquinas y equipamientos de segunda mano, unidad productiva ubicada en el hogar de uno de los integrantes de la iniciativa, pequeña escala de producción, mercado predominantemente consumidor, relaciones de trabajo no

institucionalizadas, etc.), se puede distinguir la economía popular de la economía informal. Para que puedan hacer frente a los procesos de exclusión social, las personas se insertan en diversas actividades que, aunque llevadas a cabo por los sectores populares, no pertenecen al ámbito de la economía popular, sino de la economía informal. Por ejemplo, la gran cantidad de trabajadores ambulantes que contribuyen a la afluencia de mercaderías fabricadas en Paraguay y en otros lugares del mundo globalizado, liberando a los empresarios no sólo de los impuestos fiscales sino también del pago del salario y otros derechos del trabajador. En verdad, en el contexto de la flexibilización de las relaciones entre capital y trabajo, en el cual vemos surgir nuevas formas de explotación y precarización del trabajo, es necesario cuestionar qué significa volverse un “cuentapropista”.

La diferencia entre economía informal y economía popular puede encontrarse en el propio cuestionamiento del concepto de informalidad. Contradictoriamente, el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) define como parte del sector informal a “todas las unidades económicas de propiedad de los trabajadores por cuenta propia y de empleadores con hasta 5 empleados”. De eso, podemos inferir que, a pesar de que se considere que una de las características que delimitan al sector informal es “la casi inexistencia de separación entre capital y trabajo en tanto factores de producción” (IBGE, 1996, p.XII), al contrario de lo que ocurre en la economía popular, forman parte de la economía informal las actividades de producción y distribución de bienes y servicios promovidas por los empresarios, es decir, por los que buscan el enriquecimiento propio, mediado por la explotación de la fuerza de trabajo de aquellos que no son propietarios de los medios de producción. Es importante remarcar, en este punto, que con la actual reestructuración productiva que repercutió en la crisis del taylorismo-fordismo, la tendencia de la empresa capitalista es la disminución creciente de los puestos de trabajo; en este sentido, el número reducido de empleados no es una característica solamente de la economía informal, sino también del sector de la economía comúnmente denominado “formal”. Independientemente de la cantidad de trabajadores

o de la capacidad productiva de la unidad económica, lo que diferencia la economía popular de otros sectores de la economía es, entre otros, la negación del *empleo* de la fuerza de trabajo como una mercancía –la única que, como señaló Marx (1980a), es capaz de producir más valores que el valor invertido por el capitalista.

Si la economía informal tiene como una de sus características la “falta de un vínculo de empleo”, ello no quiere decir, necesariamente, que el trabajador no tenga un “patrón”. En la economía popular, la “falta de un vínculo de empleo” no es consecuencia de la ganancia y/o de la negligencia del empleador, sino de una racionalidad interna que supone la negación de la relación empleador-empleado. Recurriendo al propio IBGE, “el sustrato de la informalidad se refiere al modo de funcionamiento de la unidad económica y no a su *status* legal o a las relaciones que entablan con las autoridades públicas”. Así, podemos decir que los criterios de “legalidad” o “ilegalidad” tampoco nos sirven como parámetro para enmarcar a los emprendimientos de los sectores populares en economía formal o informal, los cuales, en última instancia, nos indican un mayor o menor control por parte del Estado sobre las actividades económicas.

En *Culturas híbridas*, García Canclini (1990) nos ayuda a problematizar el análisis de las fronteras entre economía popular y economía informal, evidenciando que, con la globalización de los bienes materiales y de los bienes simbólicos, “los migrantes cruzan la ciudad en muchas direcciones e instalan, precisamente en los cruces, sus puestos de venta de dulces regionales y radios de contrabando, hierbas medicinales y videocaseteras” (García Canclini, 1990). Sin embargo, aunque el trabajador venda, en el mismo puesto, paraguas de una empresa de capitales ubicada en Taiwan y, al mismo tiempo, muñecas de telas (producidas en el fondo del patio, con ayuda de la familia), es decir, aunque las actividades económicas sean híbridas (o pertenezcan, simultáneamente, a dos sectores de la economía), la economía popular no se confunde con la economía informal (y tampoco con una “economía invisible” o “economía sumergida”). Es decir, si “el sabor del pan no revela quién plantó el

trigo” (Marx, 1980a), el desafío es descubrir en qué relaciones sociales de producción se da la actividad económica, si “bajo el látigo del esclavista o bajo la mirada ansiosa del capitalista” (ídem) –aunque el capitalista esté “invisible” o del otro lado del planeta–.

Para Coraggio (1997), la lógica de la “reproducción ampliada de la vida” es el principal elemento que diferencia la economía popular de otros sectores económicos. De acuerdo con este autor, es necesario que los economistas busquen en la realidad concreta los datos empíricos que se refieran a los actores e interlocutores centrales de la política económica. Asimismo, él afirma que como no es posible una visión que abarque la totalidad del sistema económico, si lo reducimos a apenas dos subsistemas (formal e informal), se hace necesario incorporar la economía popular como un subsistema más. De hecho, dada la complejidad de la nueva trama social, la economía estaría dividida en tres subsistemas: economía empresarial-capitalista, economía pública (empresarial estatal y burocrática estatal, no orientada al lucro) y economía popular (Coraggio, 1991). Para este autor, al contrario de otros sectores, cuyas lógicas se basan en la acumulación y la legitimación del poder, el sector de la economía popular incluye a todas las unidades domésticas que “no viven de la explotación del trabajo ajeno, ni pueden vivir de la riqueza acumulada (incluidos los fondos de inversión, etc.), pero cuyos miembros deben *continuar trabajando* para realizar expectativas medias de calidad de vida [...] *aunque todos o algunos de sus miembros trabajen en otros dos subsistemas*” (Coraggio, 1991).

- c) Resulta polémico entre los autores definir cuáles son las actividades económicas que, de hecho, pertenecen a la economía popular. Se cuestiona si el pequeño tráfico de drogas o aun la limosna, por ejemplo, pertenecen a ese sector de la economía. Lisboa nos señala que, a pesar de la hegemonía de las formas fordistas-industriales y de los consecuentes procesos de mercantilización de la fuerza laboral, las unidades domésticas y la pequeña producción mercantil mantuvieron un papel significativo en la reproducción de los sectores populares. Además, considera que por economía popular se comprende las “actividades (formales o informales) realizadas generalmente

en el ámbito doméstico y comunitariamente insertadas (es decir, tiene gran relevancia para ellas los vínculos culturales y las relaciones de parentesco, de vecindad y afectiva), no motivadas por la idea de maximización del lucro [...], a través de las cuales las personas satisfacen sus necesidades cotidianas de forma auto-sustentable (sin depender de las redes de filantropía)” (1998). Razeto (1993a) dice que la economía popular está presente en las unidades económicas manejadas individualmente, familiarmente o en grupos, donde sus actores cuentan con ningún, o casi ningún, capital: “Su única riqueza es la fuerza de trabajo y, sobretudo, las ganas de vivir”. Empero, este último autor amplía el espectro de la economía popular y la percibe como un fenómeno generalizado que se extiende en los países latinoamericanos, compuesto básicamente de cinco tipos de actividades y emprendimientos: (a) soluciones asistenciales, como pedir limosna en las calles, sistemas organizados de beneficencia pública o privada orientados a sectores de extrema pobreza, etc.; (b) actividades ilegales y con pequeños delitos, como prostitución, pequeños hurtos, pequeños puntos de venta de drogas y otras actividades consideradas ilícitas o al margen de las normas culturales socialmente aceptadas; (c) iniciativas individuales no establecidas e informales como comercio ambulante, servicios de pintura y limpieza, cuidadores de autos, colectores y vendedores de chatarra, etc. –a menudo vinculados al mercado formal–; (d) microempresas y pequeñas oficinas y negocios de carácter familiar, individual, o de dos o tres socios, como oficinas de modistas, bares, kioscos, etc. y (e) organizaciones económicas populares (OEPs): pequeños grupos que buscan, asociativa y solidariamente, la manera de encarar sus problemas económicos, sociales y culturales más inmediatos (generalmente surgidos a partir de parroquias, comunidades, sindicatos, partidos y otras organizaciones populares) (Razeto, 1993b).

- d) El término economía popular puede venir acompañado de algunos adjetivos que, en última instancia, indican las diferentes maneras por las cuales los economistas, cientistas sociales y otros estudiosos interpretan y proyectan la realidad. Así, es común que algunos autores hablen de “economía popular de solidaridad” o “economía popular solidaria”, refi-

riéndose a experiencias que, en tanto parte de la economía popular, se caracterizan por la referencia explícita a formas colectivas de funcionamiento y a la solidaridad como proyecto político. En ese sentido, Razeto cree que el potencial de la economía popular consistiría en que, poco a poco, esta estrategia defensiva de supervivencia podría transformarse en una opción social, económica y política. Así, advierte que no toda “economía de solidaridad” es economía popular, una vez que se puede encontrar elementos de solidaridad en otros sectores sociales. Igualmente, no toda la economía popular es economía de solidaridad, ya que en la primera no está siempre presente el “factor C” (letra que, en muchos idiomas, es la inicial de palabras como cooperación, comunidad, colectividad, colaboración, etc.). Indica que las “organizaciones económicas populares” (OEPs) (el quinto tipo de las actividades mencionadas) son aquellas que, en tanto parte del sector de la “economía popular de solidaridad”, representan el polo más avanzado de la economía popular.

Teniendo como referencia a los movimientos de resistencia a las políticas neoliberales de desapropiación de las tierras agrícolas colectivizadas durante la Revolución Sandinista, el nicaragüense Orlando Nuñez afirma que la economía popular está integrada por el conjunto de pobres y desempleados, trabajadores individuales, cooperativizados, asociados o agrupados en otras redes, y también por los obreros del campo y de la ciudad que se identifican bajo un proyecto común, de desarrollo nacional, alternativo al capitalista. En este sentido, denomina “economía popular, asociativa y autogestionaria” a las actividades económicas que se insertan en el ámbito de la producción mercantil y cuyos trabajadores se orientan por una estrategia asociativa y autogestionaria, para enfrentar a la lógica excluyente del capitalismo y, al mismo tiempo, cimentar las bases de un proyecto de emancipación de los sectores populares. Considera que “el proyecto asociativo y autogestionario de la actual economía popular no excluye cualquier experiencia socialista en marcha o por venir” (Nuñez, 1995).

4. El significado de la economía popular en el interior de la sociedad capitalista

Ésta ha sido una discusión polémica entre los que, hoy, entrevén la posibilidad de “otra economía”, alternativa al capital. Marx nos ayuda a reflexionar acerca de esta cuestión cuando plantea que en la sociedad capitalista es considerado *trabajo productivo* aquel que le permite al capital generar plusvalía para el empleador. En lo que se refiere al trabajo de los artesanos y campesinos en el seno del capitalismo, él resalta que, aunque sean productores de mercancías, “estos trabajadores no pertenecen a la categoría de *trabajador productivo tampoco de improductivo*” (Marx, 1980b). En este sentido, se puede inferir que en la economía popular, al producirse a sí mismo como trabajador y produciendo un excedente de trabajo que le pertenece, en vez de ser productivo para el capital, el trabajador es productivo en relación consigo mismo. Por lo tanto, aunque insertadas y subsumidas al modo de producción capitalista, en la economía popular, las fuerzas productivas del trabajo social no cumplen el papel de fuerzas productivas del capital, sino del propio trabajo.

En este enfoque, Tiriba (2001) considera que, en el contexto del nuevo modelo de acumulación de capital, la economía popular representaría el emplazamiento donde subsisten antiguas relaciones sociales de producción y que, por lo tanto, podrían ser el embrión de una nueva cultura del trabajo. Al mismo tiempo que representan las huellas de formaciones pre-capitalistas, las actividades de la economía popular marcan la posibilidad de relaciones sociales y económicas que, en un determinado momento histórico, puedan contraponerse al modo de producción capitalista. Empero, advierte que en el ámbito de las actuales transformaciones del mundo de trabajo, es necesario analizar a la economía popular más allá de la racionalidad interna de las iniciativas económicas, emprendidas por los propios trabajadores. Así, la proliferación de las actividades de la economía no se muestra necesariamente como algo alternativo, sino en tanto una excrecencia del capitalismo mismo; como algo que, estimulado por los agentes que representan a los intereses del capital, viene siendo útil para “aliviar el dolor de los pobres”, disminuyendo, de esa manera, los conflictos sociales. Además de ello, contribuye a la implementación del proyecto neoliberal, basado en la reestructura-

ción productiva y en la flexibilización de las relaciones entre capital y trabajo.

Otros autores realizan aportes para que podamos inferir sobre las potencialidades y los límites de la economía popular en el seno de la sociedad capitalista. Para Coraggio (1995), debido a que tales potencialidades se encuentran dispersas y atomizadas, uno de los desafíos es que los sectores populares logren dar organicidad a sus actividades a través de la materialización de un proyecto común que pueda fortalecerse y confrontarse con los otros sectores de la economía global. Para Lisboa (2001), a medida en que la economía popular se dirige hacia modelos de desarrollo con un enfoque centrado en las clases populares y toma en cuenta los movimientos sociales, posibilita una nueva perspectiva para pensar los procesos de transformación, “donde el progreso deja de proceder del Estado planificador, de las elites, de las vanguardias.” Así, arguye que la economía popular, “originada tanto de los jamás integrados como de los desempleados por las transformaciones contemporáneas, de a poco se va construyendo en un espacio económico propio, compuesto por todos los que establecen formas colectivas de producción material de su vida”. Orlando Nuñez cree que la revolución socialista tendrá que seguir el mismo camino que la revolución burguesa. En este sentido, la “economía popular, asociativa y autogestionaria” es una lucha defensiva, pero también ofensiva, lo que hace necesario la incubación de nuevas formas de producción que puedan “madurar su superioridad en el seno de la vieja sociedad, hasta que la toma del poder político sea un resultado que permita completar su tarea”. Él señala que la asociatividad es la única manera por la cual los productores-trabajadores-populares, sin convertirse en capitalistas, podrán emprender “una estrategia de mercado e intentar competir con el capitalismo y su economía de escala” (Nuñez, 1995).

Por más controvertidos que sean los análisis acerca de los límites y la capacidad de contribución de este sector al proceso de transformación social, formándose como la “otra economía”, el hecho es que, con o sin adjetivos, la economía popular se ha fortalecido no sólo como espacio de inserción en el mundo de trabajo, sino también como movimiento social, involucrando sindicatos, organizaciones comunitarias y asociaciones diversas, contando con el apoyo cada vez más amplio de organizaciones no-gubernamentales, gobiernos

municipales y estatales, y construyendo redes a nivel regional, nacional y global.

Bibliografía

- Cariola, C. (coord), *Sobrevivir en la pobreza: el fin de una ilusión*, Caracas, Cendes/ Nueva Sociedad, 1992.
- Coraggio, J. L., *Ciudades sin rumbo*, Quito, Ciudad, 1991.
- Coraggio, J. L., *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Buenos Aires, Instituto de Estudios y Acción Social, Aique Graupo, 1995.
- Coraggio, J. L., “Alternativa para o desenvolvimento humano em um mundo globalizado”, en *Revista Proposta*, Rio de Janeiro, FASE, N° 72, 1997.
- Coraggio, J. L., *Política social y economía del trabajo: alternativas a la política neoliberal para la ciudad*, Buenos Aires - Madrid, UNGS-Miño y Dávila, 1999.
- García Canclini, N., *Culturas híbridas*, México, Grijalbo, 1990.
- IBGE, *A economía informal urbana*, Rio de Janeiro, IBGE, 1996.
- Lisboa, A. M., *Desordem do trabalho, economia popular e exclusão social: algumas considerações*, Florianópolis, Cidade Futura, 2001.
- Marx, K., *O capital. Crítica da economia política*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1980a.
- Marx, K., “Teorias da mais-valia”, in *O Capital*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1980b.
- Nyssens, M., *Economía popular en el sur, tercer sector en el norte: señales de una economía de solidaridad emergente?*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Sociología Del Trabajo, UBA, Documento N° 17, Noviembre, 1998.
- Núñez, O., *La economía popular, asociativa y autogestionaria*, Managua, Cipres, 1995.
- Núñez, O., “Os caminhos da revolução e a economia solidária”, in *Revista Proposta*, Rio de Janeiro, FASE, N°75, dez/fev, 1997.
- Razeto, L., *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, Santiago de Chile, PET, 1991.
- Razeto, L., “Debate comunicando acerca de la llamada economía popular”, en *Comunicando: Boletín de Informaciones Interorganizacionales*, París, Cedal, N°24, 1993a.

Razeto, L., “Economia de solidariedade e organização popular”, en Gadotti, M., Gutiérrez, F., *Educação comunitária e economia popular*, São Paulo, Cortez, 1993b.

Tiriba, L., *Economía popular e cultura do trabalho: pedagogia da produção associada*, Ijuí, Unijui, 2001.

ECONOMÍA SOCIAL EN FRANCIA

ANNE MARIE WAUTIER

La economía social abarca, en Francia, un conjunto de organizaciones cuyos delineamientos, estructura y misiones son ampliamente cuestionados. Para comprender el fenómeno tal como está siendo vivido, sería necesario, antes de cualquier cosa, definir el significado preciso del concepto. Pero en Francia, como también en otros países, es difícil lograr un consenso que caracterice esta “otra economía”. El concepto tiene una carga histórica e ideológica muy fuerte, y es evaluado de manera diferente según el contexto político, económico o académico. En lo que se refiere al fenómeno en tanto acción social, su progreso y extensión abren una brecha para el cuestionamiento acerca de los desafíos planteados, acerca de lo que parece estar en juego y de los posibles límites de dicha acción.

1. ¿De qué estamos hablando?

En Francia, no se puede hablar de economía social sin asociarla a la economía solidaria. Los conceptos son a menudo intercambiados cuando no son simultáneos (economía social y solidaria), aunque algunos militantes de la primera hora siguen sosteniendo la especificidad de los campos, y a pesar de que haya habido un intento de ligarlos a la noción de tercer sector, más internacional.

Se suele definir a la economía social como un conjunto de organizaciones y empresas cuyas actividades productivas responden a principios prioritarios: adhesión libre, democracia interna (una persona, una voz), ganancia limitada (reinversión de los excedentes en la acción social y no-ganancia individual de los asociados), respeto a la dimensión humana de la actividad y solidaridad. Los tres pilares de esta economía son las cooperativas, insertas en la economía mercantil; las mutuales, insertas en la economía no-mercantil con la

autorización del Estado de bienestar; las asociaciones, caracterizadas por el trabajo de proximidad. Esos tres conjuntos tienen estatutos propios, determinados por la actividad económica y social y por el reconocimiento legal desde fines del siglo XIX. Así, es “esencialmente un criterio jurídico que identifica a los actores de la economía social” (Prades, 2001). Ésta “tiene el objetivo de corregir los efectos sociales de la difusión del mercado, de conciliar interés y justicia” (Laville et al., 2001).

La economía solidaria, a su vez, resalta la noción de proyecto, de desarrollo local y de pluralidad de las formas de actividad económica, buscando la utilidad pública, en la forma de servicios diversos, destinados, principalmente pero no exclusivamente, a la población carenciada o excluida. En este caso, es un criterio sociológico que orienta a la acción. Si para algunos la economía solidaria es sólo un abordaje específico pero limitado de la economía social, una especie de estímulo (Jeantet, 2001), de prolongación de su acción; para otros, es una forma de alejamiento, un regreso a la autenticidad de la acción solidaria (Levesque, Bourques, Forgues, 2001), una reacción a la “banalización” de la acción de organizaciones que a veces se acercan demasiado a la economía capitalista y entran en el ciclo de la competencia (Bidet, 2000). Su papel sería “complementar la solidaridad redistribuidora (economía social) con una solidaridad de reciprocidad que puede ser factor de producción” (Laville et al., 2001). Resaltando la participación ciudadana voluntaria y la colaboración con socios públicos, debe ser entendida “como una forma de democratización de la economía y no como el resurgimiento de la filantropía” (Chaniel y Laville, 2002). Ella presenta, de ese modo, un carácter profundamente político, articulándose sobre cuatro ejes: el comercio equitativo, las finanzas solidarias, el intercambio no monetario y las iniciativas locales (los servicios de proximidad).

Algunos autores pasaron a usar la expresión tercer sector, que dominaba en el campo internacional, para designar estas nuevas organizaciones, nuevos actores, nuevas demandas, conformándose con la utilización realizada por los políticos: Jacques Delors, en 1970 y, luego, Martine Aubry, en 1998, que incentivaron la reflexión para llegar a proposiciones de acciones concretas. Alain Lipietz fue el autor de un informe que estimuló el debate y la revista *Sociología del Trabajo* dedicó un número especial al tema a fines del año 2000. Empero, los actores involucrados en la acción cotidiana prefieren

usar la expresión “economía social y solidaria” para denominar al conjunto de las actividades económicas de utilidad social, subrayar su triple misión (otra relación de trabajo, inserción social y creación de empleos) y remarcar su proyecto político, concretizado por la creación, en 2000, de la Secretaría de Estado para la Economía Solidaria, con estatuto equivalente al de ministerio.

En síntesis, y según la definición propuesta por Lipietz (2000), mientras la economía social contestaría la pregunta “¿cómo hacerlo?” (estatuto y reglas de funcionamiento), lo que definiría a la economía solidaria sería “¿en nombre de qué se hace?” (valores, sentido de la acción, criterios de gestión), mientras que el tercer sector preguntaría: “¿Qué se hace?” (campo de actividades, tipo de financiamiento).

2. Factores de construcción y de consolidación de esta “otra economía”

Primeramente están los factores históricos. La economía social y solidaria no es un hecho reciente. Desde el siglo XIX hay organizaciones que no pertenecen ni al mundo capitalista ni a la esfera pública. Las luchas del movimiento obrero van a generar no sólo los sindicatos, sino también organizaciones, que formarán los tres pilares de la economía social, y empezarán a tener existencia legal desde el final del siglo: las cooperativas a partir de 1894, las mutuales desde 1849 y las asociaciones a través de la famosa Ley 1.901 cuyo centenario fue celebrado en toda Francia. “Más allá de una perspectiva filantrópica, otro abordaje de la solidaridad conllevaba a prácticas de ayuda mutua y de auto-organización. Allí, el vínculo social voluntario era movilizado como un recurso económico” (Laville et al., 2001). Esta situación va a seguir en el siglo XX, cuando el peso económico de la economía social adquiere mayor contundencia. Después de la Segunda Gran Guerra, en ocasión de la consolidación del Estado de bienestar, la economía social se encuentra poco a poco instrumentalizada por éste, lo que le imprime otros rasgos a su ética de solidaridad y provoca la “asimilación por parte de la opinión pública de la economía social a una especie de sub-aparato del Estado” (Lipietz, 2000). El inicio de los años 80 inaugura, después de los “treinta gloriosos”, un nuevo contexto económico y social: envejecimiento de la población, incremento de la oferta de servicios para las

personas, desarrollo de la actividad femenina y, también, aumento de las desigualdades son algunos factores (entre otros) que favorecen no sólo al crecimiento del desempleo y la exclusión, sino también de la “petrificación” de la seguridad social. Van a surgir, desde dos lados, estrategias que buscan ofrecer respuestas a esa crisis. En primer lugar, estrategias que tienen su origen en la sociedad civil. Surge una nueva militancia que, frente a la retracción del empleo y la incapacidad del Estado de afrontar la situación, intenta elaborar otras formas de trabajar. Desde 1985, resurge el concepto de solidaridad, no en el sentido anglosajón de caridad, sino desde una perspectiva típicamente francesa, en una dimensión política y republicana de medio de conciliación entre los derechos individuales y las responsabilidades del Estado. En segundo lugar, estrategias públicas de apoyo a la creación de empleos financiados por fondos públicos, apoyándose en las organizaciones de la economía solidaria, dirigidas a la inserción social (por ejemplo, el programa “empleo-solidaridad”, lanzado en 1985). En fin, a partir de los años 90, la acción encuentra una forma de legitimación, pero sobre todo una fuente de reflexión y de debates, a veces polémicos, gracias al interés manifestado por parte del mundo académico.

Así, la referencia a la solidaridad como un componente indispensable de la actividad económica permitiría reconstruir una acción colectiva más en acuerdo con los ideales que conformaron el origen de una economía social considerada por muchos militantes como en vías de “banalización”. “Se delinea la unión de la razón entre economía social y economía solidaria [...]. La economía social reconoce en la economía solidaria sus hijos pródigos, la economía solidaria reconoce en la economía social sus padres un poco entorpecidos” (Lipietz, 2000).

Otro factor de desdoblamiento son las diferentes corrientes de pensamiento que surgieron en el mundo académico, resaltando características propias de la economía social y/o solidaria, provocando controversias o debates.

En primer lugar, desde la perspectiva económica: en el mundo académico, los primeros intelectuales que manifestaron un interés por la emergencia de nuevas experiencias de solidaridad fueron los economistas. Las líneas de investigación predominantes eran las anglosajonas que usaban, para analizar el nuevo fenómeno, conceptos y grillas de análisis de la economía contemporánea (teoría de las

organizaciones, por ejemplo), minimizando la vocación social y política de dichas organizaciones. Ellas influenciaron a algunos economistas francófonos (Boulte, 1991) que se preocuparon principalmente por la importación de modelos de gestión. Pero, debido a un contexto político y cultural diferente, el rumbo tomado por las organizaciones asociativas resultó fundamentalmente diferente en los Estados Unidos y en Europa continental. Otros economistas, tales como Perret, Roustang, Laville, van a destacar “la pluralidad de las lógicas económicas presentes en las asociaciones (lógica mercantil, lógica no-mercantil y lógica no-monetaria). El tercer sector aparece en el cruce de estas lógicas, como una economía plural” (Nyssens, 2000). La preocupación aquí es la pluralidad de las formas de acción. Para otros economistas, aún, la línea de demarcación entre economía social y economía solidaria se encuentra en la cuestión de saber cómo promover la innovación social frente a las nuevas tecnologías, y cómo apropiarse de ellas para organizar una nueva redistribución y un nuevo equilibrio entre la esfera mercantil y no-mercantil en una preocupación de mayor eficiencia y de competitividad de la acción (Prades, 2001).

En segundo lugar, un abordaje de la sociología económica subraya que “un campo de actividades económicas puede ser analizado como una construcción social” (Laville, 2000), donde se encuentra un conjunto de interacciones entre poder público e iniciativas privadas que son variables en el tiempo. Así, la economía moderna no se reduce al mercado, que sería apenas uno de sus principios, caracterizado por las relaciones de poder. Otros principios de circulación de bienes y servicios son la redistribución (bajo la responsabilidad de una autoridad central y campo de actividades de la economía social) y la reciprocidad, generadora de relaciones humanas donde “las prestaciones sólo tienen sentido mientras hay voluntad para establecer un vínculo social entre las partes”. Este último principio, al paso que se opone a la exclusividad del mercado o de la redistribución, pretende completarlos (Laville et al., 2001). Dicha perspectiva fue considerada inadecuada y confusa por los economistas, que se ubicaron en una línea más crítica (Harribey, 2002).

En tercer lugar, finalmente, se encuentra en un abordaje político. El tercer sector solidario no es un sector independiente, sino un espacio intermedio entre Estado, mercado y sector informal: comunidades, familias, redes, etc. Intermediario porque ejerce un papel político

y social y no sólo económico, y porque tiene un fuerte papel de mediación entre las tres esferas. Se caracteriza, asimismo, por la multidimensionalidad y la inestabilidad en el tiempo. Hace falta sustituir un análisis estrictamente económico por otro más político (ídem). Laville confirma el carácter fundamentalmente político de la economía solidaria: si “la economía social acentuó la pluralidad de las formas de propiedad [...], la economía solidaria acentuó el modelo de desarrollo (duradero) y la participación ciudadana (democracia participativa)”. La economía solidaria cuestiona la relación entre lo económico y lo social, colocando adelante la dimensión política de otra economía (Chaniel y Laville, 2002).

Estos diversos abordajes pueden parecer apenas una disputa entre escuelas, que conllevan a vaciar la acción misma en lo concreto del cotidiano. De hecho, revelan un universo en búsqueda de una identidad en la diversidad y subrayan la necesidad de un análisis histórico complementario, indispensable para entender el papel de los diferentes actores, la relación con el Estado, el peso político y económico de la acción social y solidaria.

3. La economía social y solidaria hoy

Hoy, aproximadamente ocho de cada diez franceses se encuentran involucrados, de una manera u otra, en la vida asociativa (Lipietz, 2000), lo que contribuiría con 3,3% al PBI y 4,2% del empleo total (Harribey, 2002).

Considerando el número de asalariados de este sector, en relación con la población económicamente activa en Francia, la evolución entre 1995 y 1999 es considerable: pasó a representar del 5,9% el 7,7% del asalariado total. Desde 1986, el número de asalariados de la economía solidaria ha estado progresando regularmente, a razón de más o menos 4,5% al año. Los principales sectores de la actividad eran, en 1999: acción social (43,40%), cultura y esparcimiento (10%), salud (9,7%). Crecen las organizaciones con menos de 50 asalariados: 37,30% del total. Las cooperativas, más que nada de servicios, representan del 10 al 20% de los empleos en la economía social; las mutuales, del 5 al 7%; las asociaciones, del 70 al 80% de los empleos. Éstas representan 13% de todos los empleos creados en Francia entre 1980 y 1990 (Demoustier y Ramisse, 1999; Laville, 199).

4. Los desafíos

Esa realidad ensancha cada vez más los principales desafíos encontrados por la economía social y solidaria en Francia, que son difícilmente disociables unos de los otros.

- La búsqueda de identidad. Lo que está en juego acá es la reconciliación y el reconocimiento de la complementariedad entre la economía social y la economía solidaria. Se trata de dos concepciones distintas acerca de la acción “cuya complementariedad aún está por construirse con miras a llegar a una economía social y solidaria que se presente como una en su diversidad” (Laville et al., 2001). Es cierto que la economía solidaria se construyó con base en la crítica de la economía social (su funcionamiento burocrático, sus objetivos banalizados) y a veces de modo bastante polémico. Algunas estrategias de resolución de esas asignaturas pendientes fueron articuladas en la creación de una secretaria de Estado, por un lado, y, por otro, en la búsqueda de formas de trabajo capaces de acercar las prácticas de una y de otra. Se señala la iniciativa de la creación de una sociedad cooperativa de interés colectivo (SCIC). Esta nueva forma de cooperativismo está caracterizada por la dinámica de desarrollo local y la creación de patrimonio colectivo, sin tener un solo objetivo económico específico; está caracterizada también por las múltiples asociaciones (financiamiento mixto) y por la pluralidad de socios: no sólo los asalariados y usuarios, sino también todos aquellos que pueden utilizar sus servicios (actores públicos, voluntarios, etc.) (Manoury, 2001). Se trata de una especie de hibridación entre asociaciones y cooperativas clásicas.
- La legitimación de “otra economía”. Lo que se encuentra en juego aquí es la resolución del debate entre abordaje económico y sociológico de la economía social y solidaria (¿complementariedad o choque?) y su marco legal. Sin duda existe un cierto saldo negativo: tanto desde el punto de vista de la gestión interna (“¿será que existe una política de ‘*management*’ humano específico a la economía social y solidaria?” Draperi, 2001) como desde el punto de vista de las orientaciones económicas, donde solidaridad y eficien-

cia son sometidas a las reglas de un juego económico con más fuente de desigualdad que de justicia, fuente de competencia a menudo considerada desleal. Además, la relación entre un empleo digno y un trabajo calificado es, en muchos casos, aún problemática (ídem), sin mencionar el peligro de reproducción de los modos de gestión capitalista, que invadieron la economía social y solidaria en los años 80, trayendo a flote innumerables problemas éticos. Pero si las organizaciones de la economía social y solidaria tienen existencia legal y estatuto jurídico, “¿cuáles son las regulaciones públicas susceptibles de aportar un modelo de desarrollo duradero, tanto en el plano social como en el medio ambiente, y capaces de articularse con la participación ciudadana en la economía?”, pregunta Laville (2001). Para elaborar estrategias de economía social y solidaria en una perspectiva de economía plural, es necesario subrayar la cooperación en proyectos concretos y modificar de manera positiva las relaciones con el poder público, como también con la investigación académica y los movimientos sociales (ídem). Pero las actuales tomas de posición de los actores de la economía social y solidaria se muestran ante todo como de órdenes ideológicos, lo que no facilita el diálogo con los representantes del poder público y de la economía tradicional. Para algunos de estos actores, pueden convivir varias lógicas económicas (Prades, Draperi, Bidet, Laville), mientras que para otros, la economía social y solidaria debe tener como meta sustituir la economía capitalista (Jeantet, 2001).

- Finalmente, el desafío más grande tal vez sea de índole ética. Lo que se toma en cuenta acá es la fidelidad al proyecto social basado en la participación ciudadana, es el funcionamiento democrático de las diversas organizaciones tanto en sus relaciones con el entorno económico y social como en lo que se refiere a los trabajadores, asalariados o no, vinculados a ellas. Las críticas no son escasas: confusión conceptual y teórica, que mantienen una ambigüedad perversa frente a la relación entre esfera mercantil y no-mercantil, abriendo un espacio para los detractores de la economía social y solidaria. La economía social y solidaria no puede reivindicar la

democracia como su exclusividad sin correr el riesgo de transformarse en socialmente regresiva (Harribey, 2002). Para Laville, la “castración” política de la economía social y solidaria a menudo se vuelve víctima de la influencia e incluso de absorción por parte de los partidos políticos y los caciques locales (Laville, 1999). Asimismo, las grandes organizaciones presentan una mayor tendencia a ahogarse en un proceso de burocratización que dé transparencia: hecho revelado por el actual debate acerca de las mutuales en Francia, aunque el discurso subraye “el respeto por la dimensión humana de toda actividad [...] fruto de una actitud democrática como del abordaje social de la acción” (Jeantet, 2001). En fin, una de las principales críticas realizadas a la democracia interna es la gestión de las relaciones entre trabajadores asalariados y voluntarios, los primeros defienden la eficiencia por la permanencia del trabajo, los otros defienden “el respeto de los principios fundadores, aunque ello conlleve a un debilitamiento económico del sector” (Laville et al., 2001). Los mismos actores de la economía social y solidaria dan cuenta de estrategias de cambios, todavía mal formuladas: inversión de parte de los usuarios, en el proceso de producción solidaria; fomento del diálogo con los sindicatos y su presencia más activa en las organizaciones; debate sobre el coraje de reconocer la función “empleador” en este sector, planteo de “otra” manera de serlo; creación de estructuras de experimentación e innovación: el trabajo considerado como experiencia formadora, como espacio de educación no-formal.

5. Un futuro en debate

El debate acerca de la economía social y solidaria en Francia no se polariza sobre el límite de sus orientaciones, ya mencionadas: institucionalización, prioridad a la presencia sobre el mercado, prioridad de los valores fundadores, participación aún débil en el debate público. Dicho debate ocurre también entre intelectuales, por un lado, y actores presentes en el espacio social, por otro. Para aquellos, la prioridad descansa en ocupar una posición en el campo económico y político: “No se podría hablar legítimamente de economía social ni tampoco de

la economía solidaria si no se logra un cuestionamiento político acerca de una economía susceptible de sustituir la representación dominante de una sociedad de mercado, una representación de economía plural con mercado” (Laville et al., 2001). Sin embargo, para otros, “es necesario trabajar sobre las prácticas” más que sobre ideas. La legitimidad, en este caso, parece descansar más en la propia percepción de los actores respecto de su participación, en los resultados locales y concretos de su trabajo, que en el sentimiento de pertenencia a una vasto movimiento social de cambio, excepto en momentos puntuales muy precisos, tales como la necesidad de cortar el camino a la extrema derecha en las últimas elecciones presidenciales.

El debate está lejos de terminar. Parece más actual que nunca después de la publicación, realizada por MEDEF (asociación nacional de los jefes de empresas francesas), de una nota cuestionando la actuación de lo que “algunos denominan” economía solidaria. Sus miembros, así como los miembros de la UPA (unión de los artesanos profesionales de las pequeñas empresas, principalmente de los sectores de la alimentación y construcción), buscan ser representados en todos los consejos y entidades públicas que financian proyectos solidarios. Para ellos, con el regreso del crecimiento económico en Francia, la economía social y solidaria no tiene más motivos para existir... Esta postura tiene eco en el mundo político. La secretaría de Estado para la economía solidaria, creada durante el gobierno socialista de Lionel Jospin, fue desmembrada en 2002 con la llegada de la derecha al poder (gobierno Raffarin). Luego, estrategias de colaboración entre el poder público y la economía social y solidaria empezaron a ser bloqueadas: debido a la fragmentación de los subsidios y de los acuerdos vinculados a las acciones y a los proyectos y por su división entre ministerios diferentes y a veces en abierta oposición al trabajo solidario.

Bibliografía

- Bidet, E., “Économie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique”, en *Sociologie du Travail*, Paris, Vol. 42, N°4, oct./déc. 2000.
- Boulte, P., *Le diagnostic des organisations appliqué aux associations*, Paris, PUF, 1991.

- Chaniel, P. y Laville, J. L., “L’Économie Solidaire: une question politique” en *Mouvements: L’économie sociale et solidaire. Un projet politique*, Paris, N°19, janv./fevr., 2002.
- Demoustier, D., Ramisse, M., *L’emploi dans l’économie sociale et solidaire*, Domont, Institut Karl Polanyi, 1999.
- Demoustier, D., *L’Économie sociale et solidaire. S’Associer pour entreprendre autrement*, Paris, La Découverte & Syros, 2001.
- Draperi, J. F., “L’économie sociale et solidaire face aux nouvelles attentes de la société”, en *Revue d’études Coopératives Mutualistes et Associatives*, Paris, Vol. 80, N°281, Juil., 2001.
- Ferrand-Bechmann, D., *Le métier de Bénévole*, Paris, Anthropos, 2000.
- Harribey, J. M., “L’économie sociale et solidaire, un appendice ou un faux-fuyant?”, en *Mouvements: L’économie sociale et solidaire. Un projet politique*, Paris, N°19, janv./fevr., 2002.
- Jeantet, T., “Une économie sociale unique et indivisible?”, en *Revue d’Études Coopératives Mutualistes et Associatives*, Paris, Vol. 80, N°281, Juil. 2001.
- Laville, J. L., *Une troisième voie pour le travail*, Paris, Desclée de Brouwer, 1999.
- Laville, J. L., Caillé, A., Chaniel, P. (et al.), *Association, démocratie et société civile*, Paris, La Découverte/M.A.U.S.S, 2001.
- Levesque, B., Bourques, G., Forgues, E., *La nouvelle sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, 2001.
- Lipietz, A., “L’opportunité d’un nouveau type de société à vocation sociale”, en Rapport relatif à la lettre de mission du 17/9/98 adressée par Mme AUBRY, Ministre de l’Emploi et de la Solidarité, Paris, 2000.
- Manoury, L., “L’opportunité d’un nouveau type de société à vocation sociale: la société coopérative d’intérêt collectif”, en *Revue d’Études Coopératives Mutualistes et Associatives*, Paris, Vol. 80, N° 281, Juil. 2001.
- Mouvements, *L’Économie sociale et solidaire. Un projet politique*, Paris, N°19, janv./fevr., 2002.
- Nyssens, M., “Les approches économiques du tiers secteur. Apports et limites des analyses anglo-saxonnes d’inspiration néo-classiques”, en *Sociologie du Travail: Qu’est-ce que le Tiers Secteur? Associations, économie solidaire, économie social*, Paris, Vol. 42, N°4, oct./déc. 2000.

- Perret, B., Roustang, G., *L'Économie contre la société*, Paris, Seuil, 1993.
- Prades, J., "Quel est l'avenir de l'économie sociale et solidaire? Pour une approche économique", en *Revue d'Études Coopératives Mutualistes et Associatives*, Paris, Vol. 80, N°281, Juil., 2001.
- Sociologie du travail, *Qu'est-ce que le Tiers Secteur? Associations, économie solidaire, économie sociale*, Paris, Vol. 42, N°4, oct./déc. 2000.

ECONOMÍA SOLIDARIA

PAUL SINGER

1. El concepto de economía solidaria

Economía solidaria es hoy un concepto ampliamente utilizado de los dos lados del Atlántico, con variadas acepciones, pero que rondan siempre la idea de solidaridad, en contraste con el individualismo competitivo característico del comportamiento económico de las sociedades capitalistas. El concepto se refiere a las organizaciones de productores, consumidores, ahorristas, etc., que se distinguen por dos especificidades: (a) estimulan la solidaridad entre los miembros a través de la práctica de la autogestión y (b) practican la solidaridad hacia la población trabajadora en general, con especial énfasis en la ayuda a los más desfavorecidos.

Autogestión significa que debe imperar la más completa igualdad de derechos de todos los miembros en las organizaciones de la economía solidaria. Si la organización es productiva (una cooperativa o asociación de producción agrícola, extractiva o industrial, por ejemplo), la propiedad del capital debe estar repartida entre todos los socios por igual, quienes en consecuencia tendrán los mismos derechos de participar en las decisiones y en la elección de los responsables de los diversos sectores administrativos de la misma. Otra modalidad de organización solidaria es la cooperativa (u otra forma de asociación), que reúne a pequeños productores autónomos (agricultores, taxistas, recicladores de residuos, etc.) quienes hacen sus compras y/o ventas en común. A ella también se aplican las reglas de la autogestión. Lo mismo pasa con los clubes de trueque, clubes de ahorro, cooperativas de consumo, de crédito, habitacionales entre otros⁴.

4. Para facilitar la lectura, esta frase “u otra forma de asociación” será omitida en este texto, pero debe ser sobrentendida cada vez que el término cooperativa es usado como ejemplo concreto de iniciativa de la economía solidaria. Cooperativa es la forma clásica de ese tipo de emprendimiento, pero por diversos motivos es a veces sustituida por otras formas asociativas.

La solidaridad con los menos favorecidos significa que las entidades que promueven la economía solidaria dan prioridad a la organización de cooperativas formadas por desempleados, trabajadores en vías de perder el empleo debido a crisis en la empresa que les paga los salarios y pobres en general. La economía solidaria, tal como reaparece a fines del siglo XX, es una respuesta al estrangulamiento financiero del desarrollo, a la desregulación de la economía y a la liberación de los movimientos del capital, que conllevan, en diversos países, al desempleo en masa, cierre de firmas y creciente marginalización de los desempleados crónicos y de los que saben que no tienen posibilidad de volver a encontrar trabajo debido a la edad, falta de calificación o de experiencia profesional, discriminación de raza o género, etc.

La solidaridad hacia los desfavorecidos también se manifiesta en la formación de cooperativas de prestación de servicios, dirigidas a la protección de los niños en situación de riesgo, personas mayores sin medios materiales para satisfacer sus necesidades vitales, adictos al alcohol u otras drogas, personas portadoras de deficiencias físicas o mentales, etc. Esta modalidad de economía solidaria es más común e importante en países de Europa occidental, los que poseían un Estado de bienestar desarrollado, pero cuyos gobiernos no están dispuestos a ampliar el gasto social frente al rápido incremento de la demanda de asistencia. El desempleo masivo, de carácter estructural, viene asolando esos países desde hace décadas e inevitablemente se multiplican los agrupamientos sociales carenciados y el ejército de jóvenes con alta escolaridad sin perspectiva de empleo.

La economía solidaria a menudo cumple, en esos contextos, un papel importante de combate al desempleo y en la inserción social al organizar a estos jóvenes en cooperativas, en algunos lugares llamados “sociales”, que desarrollan funciones que, antes del auge del neoliberalismo, eran ejecutadas por funcionarios públicos. En esas condiciones, la economía solidaria forma parte del tercer sector en tanto organizaciones no-gubernamentales (ONGs), sostenidas principalmente por el poder público a través de contratos.

2. Historia de los antecedentes de la actual economía solidaria

La economía solidaria, tal como la vivimos hoy en día a principios del siglo XXI en numerosos países, tiene al cooperativismo obrero como antecedente principal, surgido de las luchas de resistencia contra la Revolución Industrial, a lo largo del siglo XIX y XX. Éste fue concebido y practicado por Robert Owen (1771-1859), posiblemente el más importante iniciador de lo que hoy es el movimiento socialista. Al contrario de sus contemporáneos Charles Fourier (1772-1827) y Claude-Henry de Rouvroy, Conde de Saint Simon (1760-1825), quienes se limitaron a escribir obras y, con base en ellas, fundar escuelas de pensamiento, Owen siempre se caracterizó por testear sus proposiciones en la práctica social y económica, primero en la gran industria textil en New Lanark, luego en la colonia cooperativa de New Harmony, en los Estados Unidos, más tarde frente al potente movimiento sindical, preconizando la formación de cooperativas para tomar a los mercados de los capitalistas. En esa lucha épica entre los sindicatos, había pocos rescatados de la clandestinidad, y la emergente burguesía industrial se unió entre 1831 y 1834 y terminó en la victoria del patronato y el aplastamiento del movimiento obrero.

En el auge del movimiento, Owen creó el *Labour Exchange* (Bolsa de Trabajo), en 1832, donde se intercambiaban productos de las cooperativas, a precios justos, calculados según el número de horas de trabajo gastadas en su producción. La bolsa emitía su propia moneda en forma de billetes que valían horas de trabajo. Cada producto puesto en venta era evaluado por un comité de sindicalistas, tomando como patrón una hora que valía seis billetes. “El éxito fue enorme: el *Exchange* quedó abarrotado de bienes y de compradores y sus ‘billetes de trabajo’ eran aceptados incluso fuera de sus locales. Owen dejó la administración para los delegados de cooperativas obreras de producción: en el ejercicio de noviembre de 1832 a 1833, fue alcanzado un nítido lucro” (Cole y Postgate, 1956). La bolsa fundada por Owen estaba ubicada en Londres, pero otras surgieron, en el mismo formato, en Birmingham, Liverpool y Glasgow.

El experimento de Owen terminó cuando el cooperativismo revolucionario, que fue liderado por él, empezó a colapsar, juntamente con los sindicatos que sufrieron los *lock-outs* (paros patronales), en 1834. Pero la misma estructura de intercambio de mercaderías, con uso de una moneda social, resurgió en los años 1980, en Canadá

(Vancouver), bajo la denominación de LETS, Local Employment and Trade Systems (sistemas locales de empleo y comercio) y en la década siguiente en Argentina (Bernal, Provincia de Buenos Aires), con la denominación de Clubes de Trueque. Diferentemente de la bolsa de Owen, los productos intercambiados en LETS y en los Clubes de Trueque no provienen necesariamente de cooperativas, y son en general elaborados por pequeños productores o prestadores autónomos de servicios.

Otro antecedente, que también se vincula a Owen (¡siempre él!), es el movimiento de las comunas, generalmente agrícolas, en las cuales se busca practicar el principio de la repartición, “a cada uno de acuerdo a sus necesidades, de cada uno de acuerdo a su capacidad”. Las comunas se distinguen de las demás formas de economía solidaria porque practican simultáneamente la solidaridad en la producción, en el consumo, en el ahorro y en todas las áreas de la vida social. Para ello, las personas que componen la comuna tienen que vivir juntas. La comuna es, ante todo, una aldea que desarrolla poco a poco todas las funciones que la sociabilidad urbana impone: provisión de servicios públicos, de energía, transporte y comunicación, educación y salud, de seguridad pública, etc. Todo el patrimonio de la comuna es colectivo y es administrado con la participación de todos, las decisiones son tomadas en asamblea, etc. A diferencia de las demás organizaciones solidarias, la comuna lleva el igualitarismo hasta las últimas consecuencias: las ganancias de los miembros son colocadas en un fondo del cual cada uno puede sacar de acuerdo a sus necesidades. No hace falta decir que la vida en comuna exige un altísimo grado de confianza y afecto entre los comuneros, compartiendo muchos aspectos de la vida en familia.

Las comunas se han ido difundiendo por el mundo desde antes del siglo XIX y practican ideologías distintas: religiosas (de las más diversas iglesias y sectas), anarquista, la filosofía de los “falansterios” de Fourier, nacionalistas y socialistas (como los *Kibbutzim* en Israel), etc. Hay hoy un emergente movimiento de comunas, en diferentes países, muchas de ellas fundadas por participantes de la gran insurrección estudiantil, cuyo epítome es el Mayo francés de 1968, pero que ocurrió en muchos países, incluso en Brasil. Esas comunas son fuertemente motivadas por las aspiraciones de una sociedad igualitaria y libre e involucradas en movimientos pacifistas y ambientalistas.

Las comunas perdieron el *glamour* que solían tener en la época de los *hippies*, pero siguen multiplicándose activamente porque conforman una alternativa válida de vida, en una época pobre de ideas que, en la mejor de las hipótesis, ofrece a los jóvenes la perspectiva de una carrera victoriosa en los negocios y el uso exhibicionista de ingresos elevados.

Otro antecedente importante de la economía solidaria actual es la cooperativa de consumo. En 1844, algunas decenas de obreros formaron una cooperativa llamada Pioneros Equitativos de Rochdale. Empezó como cooperativa de consumo y de aplicación de ahorro y tuvo gran éxito social y comercial. En pocos años se expandió por toda la región, absorbiendo otras cooperativas que se convirtieron en sus sucursales. En 1864 tenía 4.747 miembros y su capital llegaba a 62 mil libras. Con el dinero depositado en la Cooperativa de Rochdale, fueron creadas diversas cooperativas de producción, entre ellas un molino de trigo y varias fábricas textiles (Cole, 1944).

Lo que marcó la cooperativa de Rochdale fueron los principios que adoptó desde su fundación. Hasta entonces, las cooperativas tenían valores comunes, pero cada una de ellas procuraba convertirlos en práctica, según sus miembros lo entendían. No había un modelo común. Muchas entidades que se autodenominaban “cooperativas” quizás se parecían a sociedades de cuotas, un modelo frecuentemente practicado, pero que no siempre era autogestionario. Los principios de Rochdale definen con precisión lo que es una auténtica cooperativa autogestionaria: igualdad política (cada cabeza un voto), libre entrada y salida del marco social, neutralidad política y religiosa y prioridad a la educación cooperativa.

Un principio, que fue mayormente responsable por el éxito de los Pioneros de Rochdale, es la división trimestral o semestral de los excedentes (el resultado neto de las operaciones comerciales) entre los socios, de acuerdo al valor de sus compras en la cooperativa en el periodo. Este principio sólo se aplica genéricamente a las cooperativas de consumo y representa un gran incentivo a los socios para que compren preferiblemente a su cooperativa, haciéndola más competitiva que los locales convencionales. Aun pagando un poco más en la cooperativa, el socio estaba seguro de que no tendría pérdidas, pues en poco tiempo recuperaría el dinero en la forma de una proporción mayor del excedente. Otros principios de Rochdale, tales como vender sólo productos no adulterados (que predominaban, entonces, con

graves consecuencias sobre la salud de los consumidores) y sólo los que están a la vista, quedaron con el pasar del tiempo obsoletos.

La cooperativa de Rochdale es considerada la “madre de las cooperativas”, ya que sus principios fueron adoptados por varias cooperativas que empezaron a ser creadas, no sólo en Inglaterra, sino también en los demás países. Al final del siglo XIX, el cooperativismo se convirtió en un importante movimiento social y potente modo de producción, inserto en un sistema social en el cual el capitalismo se convertía cada vez en más dominante. A la par de las cooperativas de consumo y de producción, surgieron cooperativas de crédito, inventadas en los años 1850 por Schulze-Delitsch (1808-1883) y Raiffeisen (1818-1888), autoridades locales en Alemania que deliberadamente adoptaron los principios de Rochdale. Las primeras respondían a las necesidades de los artesanos urbanos, las últimas a las de los campesinos. Otras modalidades de cooperativas de crédito fueron concebidas por Luzzatti, en Italia, y por Desjardin en Québec, en el Canadá francés.

Las cooperativas de consumo se federaron en cooperativas de segundo grado (cuyos miembros son las cooperativas de primer grado o singulares), para que sirvieran de mayoristas a las cooperativas asociadas. En un momento cuando, en Europa, aún predominaba el pequeño comercio, el cooperativismo de consumo introdujo la comercialización a gran escala, con la correspondiente reducción de precios de los productos. Las cooperativas mayoristas inglesas adquirieron flotas para traer productos de otros mares y fundaron muchas industrias que les permitieron vender productos de calidad a precios competitivos. Incluso llegaron a adquirir plantaciones de té en Asia e industrializaban los alimentos que importaban en los países de origen. Pero sería falso contabilizar todo este éxito en el activo de la economía solidaria, pues las cooperativas de consumo no eran totalmente autogestionarias y sus variadas iniciativas industriales y agrícolas eran administradas como firmas capitalistas, de propiedad de los miembros de las cooperativas de consumo.

Desde los comienzos, la cooperativa de Rochdale había profesionalizado a sus dirigentes, que eran elegidos por los demás miembros. A medida que la cooperativa crecía y requería de más funcionarios, éstos no eran elegidos entre los socios (como prescribe la autogestión), sino que eran asalariados comunes, naturalmente sujetos a la autoridad de los dirigentes electos. Las cooperativas de

producción, fundadas por los Pioneros Equitativos, eran gobernadas a través de la co-gestión: los miembros de la cooperativa-madre poseían gran parte del capital y por lo tanto de los votos en la asamblea; los trabajadores podían adquirir cuotas del capital y, en esta misma proporción, también tenían posiciones garantizadas en la asamblea. Ayudaban, así, a elegir a la dirección de la cooperativa de producción y recibían un “dividendo” a título de participación en los excedentes. Cuando Rochdale abrió sus puertas en 1844, todas las tareas eran ejecutadas por los dirigentes, sin que les pagaran para hacerlas. Luego, decidieron que el funcionamiento del establecimiento tenía que ser efectuado a través de la rotación entre todos los miembros, y los que se rehusaran a hacerlo serían multados. En 1851, contrataron como secretario, con un sueldo de 15 libras por año, a James Smithies, uno de los miembros fundadores. Él tendría como *staff* a un supervisor y dos vendedores, todos asalariados. Se decidió que ningún asalariado de la cooperativa podría ser del consejo directivo y ningún miembro del consejo podría ser asalariado de la cooperativa. Más tarde, esa separación entre los directores electos y los empleados se profundizó, debido a la resolución de que ningún empleado votaría en las elecciones para el consejo directivo (Potter, 1987).

En 1864, luego de intensas controversias, la mayoría de los socios de Rochdale resolvió abolir las últimas huellas de la participación obrera en sus cooperativas de producción: abolieron el “dividendo” y el derecho de los trabajadores de tener participación en el capital de la cooperativa, que de hecho se convirtió en una empresa convencional, con la particularidad de que era propiedad de los cooperadores. Su administración estaba lejos de llevar a cabo el principio central de la autogestión: “Todos los que trabajan en la empresa participan de su gestión y todos los que participan de la gestión trabajan en la empresa”. Las cooperativas mayoristas siguieron creando numerosas empresas, en el convencional formato capitalista, aunque de propiedad de los cooperadores.

La autogestión también fue dejada de lado por las otras modalidades de cooperativismo. Las cooperativas agrícolas de comercialización se volvieron gigantes en todos los países adelantados, operadas por asalariados seleccionados por la dirección, elegida por los socios. Pero los socios (en su mayoría pequeños agricultores) no trabajaban en la cooperativa y los que allí trabajaban no eran socios. Lo mismo

pasaba con las cooperativas de crédito, que se difundieron en muchos países y se federaron en cooperativas de segundo grado, que se convirtieron en poderosos bancos cooperativos. En sus comienzos, las cooperativas de crédito eran comunitarias y quienes las operaban eran los socios, en general sin percibir un sueldo. Luego prosperaron y se multiplicaron y la administración empezó a ser profesionalizada.

Las únicas cooperativas que, en gran parte, se mantuvieron fieles a la autogestión en lo que se refiere a su práctica fueron las cooperativas de producción. Sin embargo, fueron las que menos crecieron, excepto el caso notorio de Mondragón, sobre el cual hablaremos más adelante. En la primera mitad del siglo XX, la mayor parte del cooperativismo se estaba transformando en empresas convencionales, aunque ostentaba su nombre “cooperativa” y en eventos solemnes alardeaba su mito de origen: la autogestión. La gran excepción eran los *kibbutzim*, los que seguían practicando sus principios, pero años después de la fundación del Estado de Israel, por insistencia del primer ministro Bem Gurion (él mismo era miembro de un *Kibbutz*), terminaron por aceptar inmigrantes nuevos como asalariados para facilitar su inserción productiva.

Por lo tanto, hubo un largo intervalo entre los antecedentes históricos de la economía solidaria, en el siglo XIX, y su resurgimiento en las últimas décadas del siglo siguiente. Las cooperativas aún se desarrollaban en tanto modo de producción, en un creciente número de países, pero su clasificación como modo de producción diferenciado (o como economía social, como se hace en Francia) es ambigua. Muchos sostienen que fue el éxito económico del cooperativismo el que posibilitó su transformación o degeneración, desde el punto de vista de la economía solidaria, como si grandes organizaciones económicas no pudieran resistir el llamado “isomorfismo institucional”. De hecho, el crecimiento del tamaño de la cooperativa y de la cantidad de sus miembros dificulta la vigencia de la democracia participativa, pero este factor jamás sería suficiente, por sí mismo, para realizar el cambio. La autogestión fue dejada de lado, básicamente, debido a la pasividad o falta de interés de los expropiados, es decir, de los miembros de la base de las cooperativas.

En verdad, fueron los miembros quienes cambiaron antes que la misma cooperativa. Hasta el último cuarto del siglo XIX, las condiciones de vida y de trabajo del proletariado eran tan malas y desesperadas que sus únicas opciones eran sublevarse (incluso porque no

tenían el derecho de votar y de ser votado) o someterse. El uso de motines y gigantescas manifestaciones de masa, habitualmente disueltas con mucho derramamiento de sangre, eran frecuentes; épocas como el 1° de Mayo (día internacional del trabajo) y 8 de marzo (día internacional de la mujer) atestiguan: ambas rememoran masacres de manifestantes y de los trabajadores en paro, respectivamente. Pero, a partir de los años 1870, la situación de la clase trabajadora empezó a cambiar: los salarios reales aumentaban en las fases de alza del ciclo de coyuntura, el derecho a la organización sindical y al paro empezó a ser reconocido y las primeras bases del Estado de bienestar fueron aprobadas.

Lo más fundamental fue la conquista del sufragio universal, que se dio paulatinamente desde el principio del siglo XX. El proletariado se vio incluido política y socialmente en la sociedad capitalista, aunque su bienestar continuara amenazado por el desempleo. Esa profunda transformación reconcilió al proletariado con su situación de asalariado, es decir, que pasó a ser pieza del engranaje fabril o comercial, sin voluntad propia y sin responsabilidad por el conjunto, sino sólo por el cumplimiento de su tarea. El empleo asalariado, de oprobio pasó a ser una condición social envidiable, condición de ciudadanía del trabajador y objeto del deseo de la gran masa de los excluidos, de los condenados, debido a que, ante la falta de quien los quisiera emplear, tuvieron que sostenerse por cuenta propia.

Reconciliados con la forma salarial, gran parte de los trabajadores perdieron el entusiasmo y el interés por la autogestión. El cooperativismo empezó a ser evaluado por sus miembros, sólo por los servicios que aquél les pudiera ofrecer. La reconciliación del trabajador con el trabajo asalariado marca un salto de época del movimiento socialista, que empezó a ver en el Estado el único instrumento institucional para lograr realizar su programa, habiendo diferencias sólo en lo que se refiere a los medios para llegar al poder del Estado, por elecciones y por el juego político partidario normal o por la insurrección armada. Socialdemócratas y comunistas se hermanaban en la misma creencia de que podían construir, desde arriba hacia abajo, a través de medidas políticas (como la estatización de los medios de producción) una nueva sociedad y un nuevo hombre. La vía de la construcción del socialismo desde abajo hacia arriba, a partir de iniciativas de trabajadores, era desechada y prácticamente dejó de ser considerada como una posibilidad real. El cooperativismo pierde

así su misión transformadora y se convierte en una modalidad de empresa participativa, en la cual la participación efectiva de los socios se vuelve cada vez más formal y vacía de sentido.

3. El resurgimiento de la economía solidaria a partir de la contra-revolución neoliberal

La reconciliación de la clase trabajadora con el sistema salarial fue indudablemente facilitada por el pleno empleo, que reinó durante los 30 años dorados que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. El derecho a la ciudadanía fue otorgado a todos los que vivían de su propio trabajo, ya que en los países más desarrollados había falta de mano de obra, que fue luego suplida por los inmigrantes, a menudo ilegales, provenientes del Tercer Mundo. La situación cambió otra vez, en la primera mitad de los años 1980, cuando Thatcher y Reagan inauguraron la retirada de la mayoría de las concesiones otorgadas al proletariado en las décadas anteriores: el mercado financiero se volvió hegemónico y empezó a imponer sucesivos ajustes fiscales y monetarios, lo que redujo a la mitad el ritmo de crecimiento de las economías centrales; el libre comercio y el flujo irrestricto de capitales permitió a las multinacionales transferir gradualmente cada vez más cadenas de producción a países de bajos salarios y sin un Estado de bienestar digno de este nombre; y finalmente reformas fiscales disminuyeron la carga tributaria de los ricos y el monto del gasto social, ocasionando una redistribución del ingreso al revés.

De a poco quedó claro que el enorme desempleo era estructural, que la presión para “flexibilizar” los derechos del trabajador tendría como arma la amenaza de que cada vez más empresas cerraran sus puertas en el país, para reabrir las donde la libertad de echar personal y la inexistencia de un sueldo mínimo reducen los costos de la fuerza laboral a una fracción insignificante de las vigentes en los países industrializados. Además, quedó patente que las clases dominantes se habían convertido completamente al neoliberalismo, arrastrando con ella los medios de comunicación y la opinión pública, e incluso a parte de los dirigentes de los partidos tradicionales de la clase trabajadora.

Otro desarrollo hacia la misma dirección se dio en la gestión empresarial capitalista. La administración científica, creada por Taylor

y perfeccionada por Ford, intentó hacer que la separación entre el trabajo manual y el trabajo de elaboración, planeamiento estratégico y desarrollo tecnológico fuera insuperable. Toda actividad creativa que exigía una mayor responsabilidad estaba concentrada en las manos de una burocracia de carrera, mientras la alienación del obrero era llevada hasta las últimas consecuencias. Todo ello cambió cuando la industria automotriz japonesa se mostró invencible en el mercado mundial, aplicando métodos participativos en su gestión. El “toyotismo” se propagó rápidamente por el mundo, juntamente con la revolución microelectrónica, que de a poco eliminó el trabajo rutinario, repetitivo y pesado, que hasta ese momento había sido el destino del obrero.

Por primera vez, desde la revolución industrial, el desarrollo tecnológico favoreció al trabajador. Las grandes empresas se reestructuraron por completo, transfiriendo poder desde la cima hacia la base. En vez de permanecer junto a la cadena de montaje, intentando seguir la velocidad de la cinta, los obreros ahora se organizaban en células de producción, dentro de la cual había una rotación de tareas para que cada empleado fuera polivalente. Además de ello, la célula ganó autonomía en relación con la jefatura, adquiriendo libertad para planear el trabajo, siempre que las metas fijadas por la alta administración fueran alcanzadas. El trabajador asalariado tiene cada vez mayor escolaridad, debido a la necesidad de cuidar equipos más complejos y más caros; y está obligado a asumir la responsabilidad por el desempeño de la célula, sección o departamento en el cual actúa. Para los trabajadores de este nivel, la búsqueda de mayor participación en las tomas de decisión y de más poder es natural. El horizonte de dicha búsqueda es la autogestión, es decir, la eliminación total de la jerarquía.

A partir de esa nueva situación se explica el resurgimiento de la economía solidaria en los días actuales. Ello significa principalmente el regreso a los principios, la valorización de la democracia y de la igualdad en el campo de la producción, distribución y de la intermediación financiera. Como hay un incremento en la cantidad de gente que se encuentra excluida del empleo asalariado regular y, por lo tanto, de la ciudadanía obrera hace más de dos décadas, sus componentes no tienen porqué seguir poniendo sus esperanzas en una restauración del pleno empleo y de los derechos sociales que sus padres habían conquistado. Forzados a procurar su supervivencia en la pe-

queña producción de mercaderías, los nuevos excluidos afrontan nuevas frustraciones, ya que los mercados donde los denominados auto-empleados son verdaderamente competitivos ya están sobresaturados, por motivos obvios.

Es difícil establecer una fecha para el rebrote de la economía solidaria, pues ocurre en momentos diferentes en cada país. Tal vez una fecha aceptable sea el año 1956, cuando el padre José María Arizmendi fundó, con algunos discípulos, la primera cooperativa de producción, que vendría a ser la semilla del gran complejo cooperativo de Mondragón, en el país vasco, en España. La España de Franco no ofrecía, en esa época, oportunidades a los trabajadores para que se consideraran ciudadanos por el asalariamiento. En la región de Mondragón, el desempleo era alto y el padre, cariñosamente llamado de Arismendi, era un entusiasta de la solidaridad cristiana. Lo importante no es tanto el hecho de que la cooperativa –una montadora de cocinas y heladeras– fue increíblemente exitosa, convirtiéndose en una de las más grandes empresas del país, sino por haber retornado a la práctica de la autogestión, con mucha autenticidad. Nuevas cooperativas fueron formadas a partir del desmembramiento de las más antiguas y la creación de un banco cooperativo –la Caja Laboral Popular– permitió unificar, en un único complejo, a cooperativas de producción industrial, de investigación tecnológica, de seguridad social y de minoristas. Esta se convirtió en una de las mayores cadenas de supermercados de España.

El complejo cooperativo de Mondragón, aunque ya cuente con más de 100 cooperativas, sigue creciendo, tanto debido a la formación de nuevas cooperativas a través de su incubación por la Caja como por la incorporación de cooperativas ya existentes. El número de asalariados es limitado y es formado, en su mayoría, por candidatos a miembros de las cooperativas en las que trabajan. Las cooperativas de segundo grado, como la Caja, la cooperativa de seguridad social y las de investigación, son administradas en co-gestión por sus propios trabajadores y por las cooperativas asociadas. En cada cooperativa, a la par de su dirección electa, hay un consejo social, formado por representantes de los diferentes departamentos o secciones y que se mantienen en la producción para estar en contacto cotidiano con sus representados.

El complejo fundado por Arismendi hoy es un elemento vital de un nuevo movimiento que busca, en la economía solidaria, una al-

ternativa viable al capitalismo y no sólo al desempleo y a la marginación. Otro elemento vital son los clubes de trueque y las nuevas cooperativas de crédito, orientadas a la población carenciada. El microcrédito es una invención actual (de los años 1970) del economista y profesor Yunus, de Bangladesh, que formó junto a sus alumnos un banco de los pobres, el *Grameen Bank*, que atiende casi sólo a mujeres, las aldeanas más pobres, en general explotadas por los comerciantes/usureros que les proveen de trabajo y financiamiento. Hay muchos aspectos originales en el microcrédito, pero lo más importante, desde el punto de vista de la economía solidaria es el crédito otorgado a grupos de mujeres, formados para esta finalidad, que destinan el dinero a una de ellas, sirviendo también como garantes. La garantía solidaria fue inventada por Schulze-Delitsch y Raiffeisen hace un siglo y medio, pero fue relegada en el olvido cuando los miembros de las cooperativas de crédito dejaron de ser pobres y así fueron integrados al mercado normal de mediación financiera. Yunus la redescubrió y hoy es utilizada en todo el mundo para rescatar a la masa de excluidos de la pobreza, cuyo volumen no para de crecer debido a los efectos de las políticas económicas practicadas.

El resurgimiento de la economía solidaria sólo se hace posible por el apoyo de instituciones gubernamentales y de la sociedad civil. En Brasil, donde este movimiento ya alcanzó dimensiones que motivan, una abundancia de nuevas entidades fue literalmente inventada en los últimos cinco a diez años. Sin entrar en los detalles, podemos mencionar las organizaciones vinculadas a la Iglesia como Cáritas y Fase, movimientos por la reforma agraria como el Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra (MST) y la Confederación de los Trabajadores en la Agricultura (CONTAG), agencias formadas por el movimiento sindical urbano, como la Asociación de los Trabajadores en Empresas de Autogestión (ANTEAG) y la Agencia de Desarrollo Solidaria (ADS), formada por la CUT (Central Única de los Trabajadores), además de las universidades.

La participación de las universidades en la construcción de la economía solidaria resulta particularmente importante, debido a la capacidad de investigación y de elaboración teórica que tienen. Estudiantes, docentes y técnicos se involucran en la formación e incubación de cooperativas populares, los recién graduados crean sus propias cooperativas, experiencias autogestionarias (como cooperativas de crédito) en el mismo *campus* donde surgen espacios no

sólo de aprendizaje, sino también de observación y reflexión acerca de ese modo de producción y su papel en la sociedad contemporánea. Aunque el vínculo de la economía solidaria con sus antecedentes sea claro, el medio social en el cual ella ahora se desarrolla es sin duda muy diferente de aquél que favoreció su primera aparición, hace casi dos siglos. El movimiento por la economía solidaria ha sido guiado sobre todo por las necesidades inmediatas. Ahora, hace falta que sea analizado críticamente para que teorías bien fundamentadas permitan delinear su posible trayectoria futura y la transformación social y económica que podrá producir. En analogía a un célebre debate, hace falta una teoría de “transición a la economía solidaria” como modo de producción dominante. Para esa tarea, la contribución de las universidades podrá ser inestimable.

Bibliografía

- Cole, G. D. H., Postgate, R., *The common people 1746-1946*, Londres, Methuen, 1956.
- Cole, G. D. H., *A century of co-operation*, Manchester, Co-Operative Union, 1944.
- Potter, B., *The co-operative movement in Great Britain*, Aldershot, Gower, 1987. (Publicado originalmente en 1891).

EFICIENCIA SISTÉMICA

LUIZ INÁCIO GAIGER

1. Definición

El concepto de eficiencia genéricamente se refiere al grado de efectividad de los medios empleados en un determinado proceso, para alcanzar un objetivo o generar el resultado buscado, es decir, se refiere a la relación medios-fines. Sin embargo, al analizar la eficiencia, cuando se trata de procesos sociales en los que se movilizan individuos y acarrear efectos en la sociedad de profundidad y amplitud variables, no se puede obviar la naturaleza de los fines buscados, lo que desecha una perspectiva meramente instrumental del problema. Además, se hace necesario contabilizar el gasto de recursos contraídos por los individuos y por la organización directamente involucrados como los costos indirectos, revertidos a la sociedad o transferidos para generaciones futuras. Por consiguiente, de modo general y en los procesos de producción económica en particular, la eficiencia debe ser entendida a través de una visión *sistémica*. Esta incluye la capacidad de los procesos y medios utilizados para promover la calidad de vida de las personas que los utilizan, así como el favorecer un mayor bienestar duradero para la sociedad. La eficiencia sistémica abarca la realización de beneficios sociales, y no sólo monetarios o económicos, la creación de efectos benéficos para el entorno donde se ubican los emprendimientos en cuestión, la garantía de longevidad para estos y la presencia de externalidades positivas sobre el ambiente natural, a favor de su sustentabilidad.

2. Crítica a la perspectiva dominante

En lo que se refiere a las preocupaciones, dictadas por la economía capitalista, la eficiencia alude a la exigencia de optimizar la relación costo/beneficio por su decisiva incidencia en la rentabilidad

o en la tasa de ganancia de los negocios. Desde entonces, se entiende la eficiencia como la ecuación de variables reducidas al plan económico, aunque conlleven elementos que trascienden esa esfera o poseen otra naturaleza, como el trabajo y las demás agendas sociales de la estrategia productiva en cuestión. Clásicamente (Miller, 1981), el costo representa pérdidas inevitables de capital en el proceso productivo, en consumo de materias primas, depreciación de máquinas, tratamiento de efluentes, remuneración de la fuerza laboral, impuestos, etc., lo que implica la necesidad de reducirlo bajo el prisma de los inversores. Dada la separación entre estos y la masa de los trabajadores, las decisiones acerca de la eficiencia pasan a ser una prerrogativa del capital, en los límites de sus fines intrínsecos, como parte de su lógica de reproducción ampliada.

La eficiencia capitalista no toma en cuenta, sino utilitariamente, los beneficios sociales que serán generados por la acción económica, tales como puestos de trabajo, valorización del ser humano, preservación ambiental y calidad de vida; ella desprecia cuestiones como el consumo de recursos no renovables y la transferencia de costos al exterior de la empresa o para el futuro de la sociedad. Las principales características negativas de las economías capitalistas surgen, en buena medida, de las acciones económicas guiadas por el precepto de la rentabilidad máxima, tales como la producción sistemática de desigualdades de recursos y de poder, la reiteración de formas de sociabilidad empobrecidas, basadas en el beneficio personal en lugar de la solidaridad, y la explotación creciente de los recursos naturales a nivel global, amenazando las condiciones físicas de vida en la Tierra (Santos, 2002). Con base en la acepción que recibe en ese contexto, la eficiencia no soluciona dichos problemas, sino que más bien tiende a agravarlos.

Por lo tanto, es fundamental refutar la racionalidad económica estricta que orienta las decisiones empresariales y los modelos de desarrollo en modelos capitalistas, así como la subordinación de los temas de índole social, cultural y ética a los fines y a la lógica capitalista (Friedmann, 1992). Por un lado, observando las consecuencias de la finalidad estrictamente lucrativa de la empresa capitalista, de la racionalidad estratégica que la sostiene, del rasgo mercantil que imprime al trabajo, de su limitada capacidad de movilizar la creatividad y la participación comunitaria; de modo más amplio, admitiendo que el estilo de vida occidental, construido de esa mane-

ra, se encuentra condenado por su incapacidad de responder a las demandas por calidad de vida, por reproducción normal de los ecosistemas naturales y por seguridad humana. Los problemas de ese tipo requieren un nuevo consenso social, con base en consignas que posibiliten cambios en los valores, en los comportamientos y en el plano institucional, de modo que se establezca una nueva acción antrópica sobre la naturaleza (Carpi, 1997).

Una visión alternativa de la eficiencia resulta indisolublemente asociada a la discusión acerca de la *eficacia* de la acción emprendida, es decir, acerca de los fines que deben ser alcanzados y las posibilidades para alcanzarlos. Dichos fines, lejos de restringirse a la facturación y al crecimiento económico o aun a una exitosa relación mercantil entre productores y consumidores, tienen que ver con la satisfacción de las necesidades y con objetivos materiales, socioculturales y ético-morales de los individuos y de la colectividad, tanto inmediatos como de largo plazo. La racionalidad en cuestión abarca valores, relacionados a la calidad de vida del grupo directamente implicado y a la garantía de mejoras y de seguridad humana para la comunidad y la sociedad. La eficiencia consistirá, así, en la capacidad para generar esos resultados, a través de la oferta de bienes y servicios con calidad referida a su valor de uso, utilizando estrategias productivas y procedimientos de control que garanticen la duración de dichos procesos y la oferta permanente de los beneficios.

Desde esta perspectiva, la eficiencia puede ser asimilada al conjunto de medios que, más allá de la reproducción simple de los individuos, de su vida biológica y social a niveles moralmente aceptados, promuevan la *reproducción ampliada de la vida*, es decir, un desarrollo permanente y sustentable en su calidad de vida, que considere, además de los aspectos materiales, el nivel consciente de los deseos, acceso igualitario a un sistema de justicia, la protección de la represión política, de la violencia física y psíquica y de otras fuentes de sufrimiento. Poner este concepto en el centro del debate significa revertir la jerarquía de los equilibrios, quitando a los macroeconómicos de su posición determinante y yuxtaponiendo los equilibrios psicosociales de la vida humana, los equilibrios sociales que facilitan la convivencia pacífica y, en fin, los equilibrios naturales (Coraggio, 1999).

Este último énfasis jaquea a la misma idea de crecimiento económico o de expansión de la base física de la economía, ya que ésta

virtualmente impide, o vuelve improbable, la preservación del equilibrio planetario. Seguramente es imposible generalizar el modelo occidental de producción y consumo (Camacho, 1996). Por ellos se hace necesario, en última instancia, reconsiderar lo que se entiende por necesidades humanas, especialmente las materiales (Escobar, 1995). La economía solidaria asentará su carácter contemporáneo y alternativo, a medida que se muestre capaz de proveer a la reproducción de la vida, además de calificar los procesos de creación y socialización de bienestar, sin necesariamente incrementarlos hasta el punto de comprometer los recursos humanos y naturales que los sustentan.

3. La eficiencia de la economía solidaria

Desde el punto de vista de los beneficios económicos y extra-económicos provistos a sus miembros, la eficiencia de las iniciativas de emprendimientos de la economía solidaria descansa en la racionalidad específica de estos, determinada por la apropiación colectiva de los medios de producción, por la autogestión y por el trabajo asociado. La cooperación en la gestión y en el trabajo, en vez de contraponerse a los imperativos de eficiencia, actúa como vector de racionalización del proceso productivo, con efectos tangibles y ventajas reales, en comparación al trabajo individual y a la cooperación inducida por la empresa capitalista entre los asalariados (Peixoto y Lopes, 1999; Gaiger, 2001, 2002). El trabajo consorciado actúa en pro de los propios productores y aporta a la noción de eficiencia una connotación más bien amplia, referida a la calidad de vida y a la satisfacción de objetivos culturales y ético morales. Ese espíritu se distingue de la racionalidad capitalista, que no es solidaria ni tampoco inclusiva, y de la solidaridad popular comunitaria (desprovista de los instrumentos adecuados para un desempeño que no se caracterice por su circunscripción y marginalidad).

Por otro lado, la supresión de las relaciones asalariadas, del correspondiente antagonismo entre el capital y el trabajo, elimina la parte del excedente que antes era apropiada por el estamento patronal para fines privados, de modo que su empleo queda al arbitrio de los trabajadores, como por ejemplo el incremento de la remuneración del trabajo o como fondo de inversión. Igualmente, permite a la empresa reducir costos a través de estructuras de con-

trol y supervisión, con estímulos pecuniarios a la productividad. La presencia de un vínculo directo entre el rendimiento de la empresa y los beneficios individuales derivados, a la par de la división de los valores y de los objetivos de la organización, tiende a su vez a reforzar el cuidado y la actitud de colaboración de los trabajadores, reconocidamente indispensables a cualquier empresa y, generalmente, más eficaces que las estrategias patronales de convencimiento o coacción (Coutrot, 1999). El interés de los trabajadores en garantizar el éxito del emprendimiento estimula a que haya un mayor empeño hacia el perfeccionamiento del proceso productivo, la eliminación del desperdicio y de los tiempos ociosos, la calidad final del producto o de los servicios, además de inhibir el ausentismo y la negligencia, entre otros efectos remarcados en la literatura (Defourny, 1988; Carpi, 1997).

El estímulo moral, a la par del material, incrementa la capacidad laboral y favorece que la experiencia y el aprendizaje sean compartidos y conservados. Además, la baja rotación de la fuerza laboral es una característica importante de los emprendimientos solidarios. El ambiente participativo facilita la comunicación y favorece la identificación de las causas de la ineficiencia, además de designar a cada uno tareas en la aplicación de líneas directivas y en la proposición de innovaciones. Por lo demás, los fundamentos democráticos de la autogestión confluyen precisamente con los requerimientos de que se involucren y participen los trabajadores, preconizados por los métodos de gestión modernos. Células de producción, grupos de trabajo y puestos multifuncionales, además de otras técnicas de gestión horizontal y responsabilización del trabajador, típicas en las normas de gestión de calidad en boga, se adaptan con naturalidad a la estructura participativa de los emprendimientos solidarios.

Dichas iniciativas, además, tienen un potencial para responder eficientemente a las condiciones del mercado global contemporáneo, fragmentado e inestable: flexibilidad de ajuste a los cambios de la demanda (Sorbille, 2000) y posibilidad de inserción en “redes de cooperación económica, formadas por otras empresas pequeñas y flexibles y por instituciones culturales, educativas y políticas de apoyo” (Santos, 2002), tomando como ejemplo a los complejos cooperativos. La participación activa en el proceso productivo actúa también como factor clave, a medida que se tradu-

ce en aprendizaje en común y en su preservación por el conjunto de los trabajadores.

Las características de la autogestión y de la cooperación pueden darse a conocer no sólo a través de una opción ética o ideológica, sino de un vector de impulso de las iniciativas. El trabajo asociado se vuelve una fuerza productiva peculiar y decisiva. La posición que los trabajadores ocupan adentro de una organización cooperativa y solidaria, en las relaciones entre ellos y frente a los demás factores de producción, es inherente a la eficiencia demostrada e indispensable a la realización de sus metas económicas y extra-económicas.

Desde el punto de vista de la creación de bienestar para la sociedad, en condiciones sustentables, la economía solidaria cuenta con comportamientos y características favorables: respaldo a la presencia de los productores en la definición de los productos y en el control del impacto ambiental, valoración del papel de los consumidores, permeabilidad a las tecnologías modernas, ahorradoras de recursos y de energía, efectos positivos sobre el desarrollo local y el equilibrio de los territorios y especial atención a la seguridad humana, entre otros.

De cierta manera, las restricciones que surgen como consecuencia de los principios de funcionamiento de los emprendimientos solidarios, como ejemplo del compromiso hacia el mantenimiento de los puestos de trabajo, los obliga a buscar otras alternativas frente a momentos de crisis, sin simplemente transmitir a la sociedad los costos de las decisiones tomadas, como se observa en los procesos de reestructuración de las empresas capitalistas. Ello los impulsa a adoptar medidas flexibles e innovadoras. Por otro lado, como los beneficios son compartidos entre los asociados y no se restringen a las ganancias monetarias inmediatas, la difusión de las iniciativas tiende a generar un efecto directo sobre la distribución del ingreso y de la propiedad, al mismo tiempo que incide sobre las relaciones de la comunidad en general, configurando la realidad local en sentido opuesto a las desigualdades provocadas por el capitalismo.

La economía solidaria expresa y representa al mismo tiempo los modos de cultivar y valorar las diversas formas de producción y de cómo entenderla, basados en patrones culturales diversos, que definen las necesidades de otra manera, rehuyendo a la cultura utilitarista e instrumental y estableciendo otra relación entre los seres

humanos y la naturaleza. Las formas alternativas de conocimiento que estimulan son las fuentes alternativas de producción (Santos, 2002).

La eficiencia sistémica, considerada de ese modo, conduce a otra racionalidad, orientada a la satisfacción de las necesidades y a la realización de las aspiraciones humanas, estimulando la simbiosis con el ambiente natural, a través de un vínculo integrador y de modelos de desarrollo sustentable. Asimismo, requiere de otros estímulos para la acción antrópica, individual y colectiva, así como un nuevo conjunto de indicadores para la evaluación y orientación de la actividad humana.

Bibliografía

- Camacho, I., "Economía alternativa en el sistema capitalista", en *Revista de Fomento Social*, Córdoba, N°51, 1996.
- Carpi, J., "La economía social en un mundo en transformación", en *Revista Ciriéc-España*, Valencia, N°25, 1997.
- Coraggio, J. L., *Política social y economía del trabajo*, UNGS-Miño y Dávila, Buenos Aires-Madrid, 1999.
- Coutrot, T., *Critique de l'organisation du travail*, Paris, La Découverte, 1999.
- Defourny, J., "Coopératives de production et entreprises autogérées: une synthèse du débat sur les effets économiques de la participation", en *Mondes en Développement*, Paris, Vol. 16, N°61, 1988.
- Escobar, A., *Encountering development*, Princeton, Princeton University Press, 1995.
- Friedman, J., *Empowerment. The politics of alternative development*, Cambridge, Blackwell, 1992.
- Gaiger, L. (et al.), "A economia solidária no RS: viabilidade e perspectivas", en *Cadernos CEDOPE - Série Movimentos Sociais e Cultura*, São Leopoldo, N°15, 1999.
- Gaiger, L., "Virtudes do trabalho nos empreendimentos econômicos solidários", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires, Vol. 7, N°13, 2001.
- Gaiger, L., *A economia solidária diante do modo de produção capitalista*, São Leopoldo, 2002.

- Hirschman, A., *A economia como ciência moral e política*, São Paulo, Brasiliense, 1986.
- Miller, R., *Microeconomia: teoria, questões e aplicações*, São Paulo, McGraw-Hill, 1981.
- Peixoto, J., Lopes, V., *A reestruturação produtiva no Brasil e o caso das empresas industriais sob regime de autogestão ou co-gestão*, Rio de Janeiro, COPPE-UFRJ, 1999.
- Santos, B. de Souza. (org.), *Produzir para viver; os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2002.
- Sorbille, R., “A autogestão e o desafio da viabilidade econômica”, en Júnior, O. (org.), *Mudanças no mundo do trabalho: cooperativismo e autogestão*, Fortaleza, Expressão, 2000.

EMANCIPACIÓN SOCIAL

ANTONIO DAVID CATTANI

1. Definición

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

El concepto refiere al proceso ideológico e histórico de liberación de comunidades políticas o de grupos sociales, de la dependencia, tutela y dominación en las esferas económicas, sociales y culturales. Emanciparse significa librarse del poder ejercido por otros, conquistando, al mismo tiempo, la plena capacidad civil y de ciudadanía en el Estado democrático de derecho. Emanciparse significa acceder a la mayoría de conciencia; con eso se refiere a la capacidad de conocer y reconocer las normas sociales y morales independientemente de criterios externos impuestos o equivocadamente presentados como naturales. El concepto de emancipación social se vincula al de autonomía. Una comunidad política se encuentra emancipada, libre, cuando sus leyes no son impuestas por procesos represivos, tutelares o paternalistas; es autónoma cuando no obedece a reglamentos subjetivos, externos o arbitrarios; se encuentra verdaderamente emancipada cuando la ley mayor es el bien común, objetivo y universalizante. En la sociedad emancipada los individuos poseen el máximo grado de libertad, pero pautada por la igualdad, por la reciprocidad de derechos y de obligaciones, en fin, por el proceso civilizatorio, que garantiza la libre expresión respetuosa de las diferencias y de la libertad del otro.

2. Etimología e historia

El verbo emancipar viene del término latino *emancipare*, de *ex* (afuera de, no más) y de *mancipium* (esclavo, individuo dependiente), y corresponde a una figura jurídica ya conocida por el derecho romano, traduciendo actos de liberación legal, de franqueo o de interrupción de una tutela y de la autoridad sobre otros. Emancipar remite a la libertad concedida, adquirida o conquistada. Durante siglos, el término fue utilizado para referirse a situaciones individuales o de pequeños grupos. Sólo a partir del Siglo de las Luces y de la Revolución Francesa es que el concepto adquiere el sentido amplio y dinámico que rige hasta hoy. En las sociedades pre-modernas dominadas por la religión con sus dogmas y por la percepción de la legitimidad inmanente del poder, por regla general monárquico, no tenían lugar las ideas de soberanía popular, de libre albedrío o de emancipación social. A través de múltiples dimensiones de carácter religioso, ideológico, político y cultural, las sociedades tradicionales concebían al orden y al sentido de la vida en sociedad como originados y dependientes de fuerzas y voluntades superiores y exteriores a los hombres. El deseo de libertad, de autodeterminación, siempre existió. Rebeliones populares brotaron a lo largo de los siglos. Sin embargo, estuvieron a menudo marcadas por mesianismos diversos, sin presentar consecuencias duraderas. Pero, principalmente, no fueron conducidas ni concebidas como procesos de emancipación, universalizantes, dependientes de la libre actuación humana. Con la Modernidad, los individuos empezaron a afrontarse a la verdad de sus actos: la sociedad no se define por fuerzas trascendentes, sino por la conjugación de procesos humanos en su relación con la naturaleza, con las necesidades de reproducción material y con el proceso de creación histórica. En la Modernidad surgen las sociedades marcadas por la actuación humana y por el rechazo a los determinismos y la inespecífica repetición del tiempo cíclico.

Las ideas de progreso, de modernización o desarrollo, fomentaron el surgimiento de las “sociedades movilizadas y motivadas por proyectos” (Boudinet, 1990), es decir, de las sociedades que se autoproducen según la capacidad de control de las lógicas societarias y económicas. La capacidad de anticipación va más allá de la simple predicción; consiste en un elemento decisivo para romper con la inercia, para reactivar fuerzas alrededor de proyectos de ruptura o de reordena-

miento intencional del presente. Al principio de la Modernidad y del desarrollo capitalista, ese proceso fue conducido por las nuevas elites: burgueses emprendedores y conquistadores, déspotas esclarecidos y jacobinos voluntariosos. Pero, concomitantemente a los procesos innovadores en las esferas económicas y políticas, fuerzas sociales fueron puestas en marcha, ahora potenciadas y legitimadas por nuevos cuadros teóricos. Teoría y práctica se conjugaron para anunciar el advenimiento de la universalización de los derechos humanos y sociales y del acceso de las masas a la dignidad. A las luchas procesales, que tienen como meta la verdadera sociedad comunista –es decir, la sociedad no más mutilada por la lucha de clases o por la dictadura burocratizante–, se multiplicaron, de modo que términos como soberanía popular, libre determinación, igualdad, libertad y fraternidad para todos, no sean devaneos o figuras retóricas, sino principios básicos de un proyecto inédito en la historia de la humanidad.

3. Emancipación social y su opuesto

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

En la contemporaneidad, las formas más radicales del pensamiento elitista no se manifiestan explícitamente. Sin embargo, hay una proliferación de versiones suavizadas o disfrazadas en, como mínimo, dos versiones básicas. La primera se presenta como perteneciente al campo progresista e, investida de las mejores intenciones, busca el bien co-

mún. Es el caso de variantes del espíritu vanguardista, identificado en el jacobinismo y en las adaptaciones oportunistas del leninismo. Para las vanguardias operantes y altruistas, las masas, embrutecidas por el proceso de trabajo, son incapaces de desarrollar una conciencia de la totalidad concreta, de sí mismas y de sus verdaderos intereses. Necesitan, así, cuadros “capaces de tomar el poder y conducir a todo el pueblo al socialismo, de dirigir y organizar un nuevo régimen y de ser el instructor, el guía y el jefe de todos los trabajadores” (Lenin, 1917). La tradición jacobina se manifiesta, también, en las versiones modernas del cesarismo social (según Gramsci, régimen político que dispensa instituciones intermedias y cuyo poder está centralizado en figuras carismáticas identificadas como defensoras del pueblo) y en las políticas keynesianas o socialdemócratas que buscan promover, desde arriba, el bien común, aunque sea a costa de los interesados.

La segunda variación del pensamiento elitista está representada por las concepciones expresamente tutelares. En este caso, la participación autónoma de las masas no es tolerada, ya que son consideradas ineptas si carecen de la protección de las elites autoproclamadas racionalizadoras de la acción política y de la vida pública. Caudillos modernos, déspotas esclarecidos, gobernantes populistas, tienen en la esfera del Estado su campo de acción y, desde arriba, obran para que el pueblo se vea integrado a los proyectos políticos que controlan (Silva, 2000). Buscando el bien común a cualquier precio, la modalidad tutelar se desdobra en prácticas asistencialistas y caritativas que refuerzan las relaciones de vasallaje de los individuos y de las instituciones. Asimismo, en caso de que sea necesario, se desdobra en prácticas represivas cuando los sujetos, considerados inconscientes de sus verdaderos intereses, intenten alcanzar el camino incierto de la libertad.

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

vaga ficción de la “individualidad soberana”. Según la teoría neoliberal, el individuo es libre y consciente. Mientras agencia recursos con miras a lograr sus intereses según un cálculo racional de costos y beneficios, él construye el “mundo posible”. La mano invisible del mercado se encargaría de compatibilizar las diferencias de expectativas, de regular las preferencias y, ante todo, de definir el lugar de cada uno en la estructura social. La forma productiva regida por la racionalidad capitalista (producir para acumular, acumular para dominar) es la célula madre o la usina nuclear de la reproducción social. En el proceso de trabajo es donde se materializa objetivamente la domesticación de los productores directos. Al alienar su fuerza de trabajo, el trabajador se aliena, se somete al poder discrecional de otros, y pierde la capacidad de administrar su vida, de realizarse como libre creador de las obras humanas. Si consideramos apenas el siglo XX, el proceso de trabajo estuvo orientado por principios tayloristas y fordistas. Dichos principios consistieron de estrategias temporales que, a través de la fragmentación y de la especialización de las tareas, de la separación de las funciones de concepción, de planeamiento y de ejecución, garantizaban el control estricto del trabajo humano. El trabajador no sólo era explotado, sino que era reducido a situaciones de vulnerabilidad y de dependencia, lo que lo llevaba a creer que no había nada más allá del trabajo fragmentado, repetitivo, monótono y desprovisto de sentido. Un nuevo paradigma, en construcción a partir de los años 80, alteró ese cuadro. La dominación no se constituye apenas y mayormente a través de relaciones estables, sino a través de la inserción laboral esporádica, precaria e incierta. La especialización flexible, práctica organizacional de la producción y de los servicios en la sociedad actual, entre otras consecuencias, transfiere al trabajador la responsabilidad por su “empleabilidad” y por su inserción laboral como emprendedor colectivo, como profesional asalariado o autónomo. De nuevo, la ideología dominante que yace en las nuevas condiciones de la producción social, garantiza que “cada uno tiene lo que merece y está donde le conviene”.

La educación, a pesar de su potencial libertario, puede ser vinculada íntimamente al proceso de dominación social. En las sociedades de clases, sin participación democrática, la escuela fortalece la desigualdad y legitima la ubicación de los individuos en la es-

estructura jerarquizada (Bourdieu, 1972, Bowles y Gintis, 1985, y más recientemente Gentili y Frigotto, 2000). La unión de trabajo con educación (incluida la formación profesional) es la base de la naturalización de la dominación. Es decir, los individuos pasan a internalizar las normas de control, de obediencia, creyendo que son naturales y necesarias.

4. Expresiones de la emancipación social

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

aparato estatal, autoritario, burocrático y represor de las transformaciones verdaderamente emancipadoras.

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

5. Desafíos contemporáneos

Al luchar en contra de las órdenes injustas, de la tutela o del paternalismo de las elites y, ante todo, en contra de la naturalización del control social, que configura la “servidumbre voluntaria”, los movimientos libertarios afrontan las dificultades de costumbre (represión, apatía social, aislamiento y agotamiento de la acción militante), además del hecho de que la pauta de la emancipación social es cada vez más extensa, ya que incluye nuevas demandas. Entre ellas, se incluyen las cuestiones de género, la discriminación de las minorías étnicas, sexuales, culturales, etc. Y ahora, la sustentabilidad ambiental y del nuevo internacionalismo contra-hegemónico. Frente al carácter predatorio del capitalismo y la globalización excluyente, la defensa del medio-ambiente y de la biodiversidad debe estar asociada a iniciativas populares verdaderamente internacionales. A esos problemas se suman, como mínimo, dos nuevos desafíos. El primero es la emancipación social en el marco de los avances tecnológicos, los cuales, bajo gestión capitalista, fortalecen y amplían las desigualdades. La auto-emancipación obrera no puede, en pro de igualar las oportunidades de los individuos, promover acciones regresivas, configurando una pretendida sociedad más simple, despojada de los atributos de las comodidades modernas y de los recursos

tecnológicos. Al contrario, el desafío que surge es el de la apropiación y administración de forma socialmente justa, de la producción científica de punta. El segundo gran reto se refiere al estatuto del trabajo. Para muchos autores consagrados, progresistas o conservadores, sólo habrá realización plena de los individuos si se da la supresión del trabajo. Para ellos, el tiempo verdaderamente libre es el tiempo del no-trabajo, del ocio, o de la realización de actividades no impuestas por el reino de las necesidades. Esa concepción idílica de una edad de oro, en la cual los individuos serían al mismo tiempo productores-filósofos-poetas-pescadores, le quita todo potencial transformador a la acción humana. El trabajo es un acto de creación, de superación del discurso y de la representación, permitiendo a los individuos confrontarse con el mundo transformándolo. El desafío que se plantea, entonces, no es el de abolir al trabajo, sino sacarle su dimensión opresora y alienante. La sociedad emancipada es la sociedad productora del presente y de un futuro diferente.

Las dificultades históricas y los nuevos desafíos para la emancipación social son inmensos y complejos a la vez. Sin embargo, las energías utópicas son inagotables y “nuevos personajes entran continuamente en escena” (Sader, 1988) para impedir la domesticación de la vida y para reactivar el flujo civilizatorio.

Bibliografía

- Bowles, S. y Gintis, H., *La instrucción escolar en la América capitalista*, Madrid, Siglo XXI, 1985.
- Bourdieu, P., *La reproducción*, Barcelona, Laia, 1972.
- Boutinet, J.-P., *Anthropologie du projet*, Paris, PUF, 1990.
- Cattani, A. D. (org.), *Dicionário crítico sobre trabalho & tecnologia*, Petrópolis, Vozes, 2002.
- Cattani, A. D. (org.), *Trabalho & autonomia*, Petrópolis, Vozes, 2000.
- Gentili, P., Frigotto, G. (org.), *A cidadania negada. Políticas de exclusão na educação e no trabalho*, Buenos Aires, Clacso, 2000.
- Lenin, V., *O Estado e a revolução*, São Paulo, Hucitec, 1983.
- Sader, E., *Quando novos personagens entraram em cena*, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1988.
- Silva, F. C. T. (et al.) (org.), *Dicionário crítico do pensamento da direita*, Rio de Janeiro, Faperj, 2000.

EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS

LUIZ INÁCIO GAIGER

1. Definición

Los emprendimientos económicos solidarios abarcan diversas modalidades de organización económica, originadas en la libre asociación de los trabajadores, con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad. Aglutinando a los individuos excluidos del mercado de trabajo, o motivados por la fuerza de sus convicciones, y en búsqueda de alternativas colectivas de supervivencia, los emprendimientos económicos solidarios llevan a cabo actividades en los sectores de la producción o de la oferta de servicios, de la comercialización y del crédito. Se presentan en forma de grupos de producción, asociaciones, cooperativas y empresas de autogestión y combinan sus actividades económicas con acciones de índole educativa y cultural, valorando el sentido de la comunidad de trabajo y el compromiso con la colectividad social en la cual se insertan.

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

tituciones de articulación, representación e intercambio, tanto en el ámbito económico como en el político. Constituyen así la célula propulsora básica, con sus vinculaciones y extensiones, de la economía solidaria.

Desde el siglo XIX, se registran intentos de instituir formas comunitarias y democráticas de organizar la producción y el consumo, en respuesta a las aspiraciones de igualdad económica y a la necesidad de garantizar medios de subsistencia para la masa de trabajadores despreciada por las empresas capitalistas. Según la reflexión teórica que esa realidad emergente plantea, las empresas solidarias expresan una proliferación de formas de *economía alternativa*, distintas a la lógica mercantil capitalista, y de *alternativas económicas*, por tratarse de establecimientos viables, capaces de asegurar su reproducción social. Ellos incrementan, de manera posiblemente duradera, la gama de modos de producción no-capitalistas (Santos, 2002). No obstante, esas virtudes no están determinadas, sino que constituyen tendencias y posibilidades que se materializan con mayor o menor intensidad, de acuerdo con las condiciones objetivas y subjetivas en las que cada experiencia se desarrolla. Su éxito depende, además, no sólo del escenario en el que actualmente se encuentran, sino de la inversión que se hace en ellas. Así, al señalar los aspectos nuevos y prometedores que las experiencias de la economía solidaria están demostrando, el concepto debe ser entendido principalmente como un instrumento para la verificación de casos concretos, según las cuestiones y los ángulos de análisis que propone, al mismo tiempo que evoca un direccionamiento histórico posible, bajo el prisma de la actuación en la sociedad.

2. Génesis y desarrollo histórico

El término emprendimiento económico solidario usualmente ha servido para referirse a los más variados tipos de experiencias de la economía solidaria. A grandes rasgos, abarca modalidades de trabajo a las cuales recurren los individuos que viven ordinariamente del empleo de su fuerza de trabajo y en las cuales encuentran refugio categorías sociales puestas al margen de los sistemas convencionales de ocupación y de distribución de la riqueza, dependientes del sector privado y del Estado. Adoptan, en proporción variable, arreglos co-

lectivos en la posesión de los medios de producción, en el proceso de trabajo y en la gestión del emprendimiento, minimizando la presencia de relaciones asalariadas. Dichas prácticas están ancladas en la economía de los sectores populares, de la cual son una extensión y donde encuentran primariamente su sustrato y su funcionalidad. Expresan, así, una inflexión de la economía popular de base doméstica y familiar, o también, en algunos de sus segmentos, una reconversión de la experiencia obrera del trabajo, a través de la socialización de los medios de producción y de la democratización del poder económico.

La actual expansión de esas iniciativas remite tanto a capítulos anteriores de la historia de la lucha de los trabajadores como a corrientes de pensamiento y acción política. Sus raíces más lejanas se ubican en el siglo XIX europeo, cuando la proletarianización del mundo del trabajo provocó el surgimiento de un movimiento obrero asociativo y de las primeras cooperativas autogestionadas de producción (Singer, 1999). Esa praxis estuvo íntimamente vinculada a la matriz intelectual y política que, desde allí, evolucionó por caminos diversos: socialistas utópicos (Saint-Simon, Fourier), anarquistas (Proudhon, Kropotkin), cooperativistas (Owen, Gide), cristianos (Le Play, Raiffeisen) y socialistas (Jaurés, Pannekoek). El enfrentamiento operado entre esas vertientes, a medida que surgían experiencias de autogestión en otros continentes y de episodios que marcan la historia política del siglo XX, condujo a una abundancia de abordajes y a la entrada en escena de nuevas referencias, particularmente en el área del pensamiento cristiano (Teilhard de Chardin, teología de la liberación) y del socialismo (Castoriadis, Mariátegui), hoy gradualmente dirigidas hacia una confluencia.

El resurgimiento de prácticas económicas asociativas, en la última década, responde a contextos tan diversos como los de Nicaragua o de Québec. En el primero, hay una situación de baja penetración del sector capitalista y de enorme fragilidad institucional, donde se reactivan organizaciones comunitarias y movimientos sociales fortalecidos durante la revolución sandinista (Nuñez, 1997); en el segundo, la crisis del modelo tradicional del Estado de Bienestar y los efectos de la reconversión del capitalismo tardío favorecen al surgimiento de nuevas prácticas ancladas en la sociedad civil. La economía solidaria, en ese escenario, aparece en la agenda de los movimientos sociales, a través de un nuevo frente de militancia eco-

nómica, y del propio gobierno, que la asume en sus políticas y en su papel de promover la integración entre los diversos actores (Vaillancourt y Favreau, 2000).

De un modo general, el surgimiento de emprendimientos solidarios parte de la conjunción de cinco circunstancias: (a) la presencia, en los medios populares, de prácticas y tradición asociativa, comunitaria o de clase, motivando un sentimiento de pertenencia a un pasado común y de reconocimiento mutuo, particularmente una identidad de trabajo; (b) la existencia de organizaciones populares y de movilizaciones colectivas, dotadas de liderazgos populares legítimos y activos; (c) la reducción de las modalidades convencionales de subsistencia, tanto debido a la regresión o mayor selectividad del mercado de trabajo, como a la ineficacia de las políticas públicas destinadas a generar oportunidades económicas o a compensar momentáneamente su insuficiencia; (d) la mediación de organismos representativos o de apoyo, capaces de canalizar la demanda social hacia alternativas asociativas. Principalmente, cuando dotados de los instrumentos pedagógicos y materiales que impulsen las experiencias populares para que pasen desde una lógica de preservación y defensa de las condiciones de existencia (presente en una valoración de la recomposición de las formas de vida económica ya practicadas) hacia una lógica de crecimiento y expansión, dictada por una estrategia de remodelación o aun de ruptura gradual de aquellos niveles de subsistencia y de reproducción simple (Gaiger, 1996); (e) la formación de un escenario político e ideológico que reconozca como relevante esas demandas sociales y las alternativas a las cuales apuntan, las cuales empiezan a penetrar en amplias franjas de los movimientos sociales y en la institucionalidad política.

Se conoce que el tercer tipo de factores, generalmente mencionado como el principal para explicar la génesis de la economía solidaria, no es estrictamente la causa de ésta, sino sólo un elemento favorable con el cual compiten los demás factores. Ante la ausencia de éstos, como se puede observar fácilmente hoy en día, la constante búsqueda de alternativas de supervivencia degenera rápidamente transformándola en formas depauperadas de economía popular, cuando no se ve degradada en actividades clandestinas y en delincuencia.

La caracterización de los emprendimientos basados en el solidarismo económico no fue objeto de proposiciones sistemáticas,

pero las similitudes entre las designaciones de diferentes autores son patentes. Entre otros ejemplos, en las *empresas de economía popular* predominan relaciones de reciprocidad y de cooperación y un cierto hibridismo entre arreglos formales e informales, prácticas no mercantiles e integradas al mercado (Nyssens, 1996); por *empresas de economía solidaria* se entienden los diversos tipos de actividad económica basados en la asociación voluntaria, en la propiedad común de los medios de producción, en la gestión colectiva, en el poder ejercido por la comunidad de trabajadores y en el esfuerzo mutuo, en pro de intereses comunes (Verano, 2001); las *empresas alternativas*, a su vez, funcionan según principios de preservación de los puestos de trabajo, de inserción de personas desfavorecidas, de mayor participación y evolución personal de los trabajadores, de conservación del medio ambiente, de promoción de acciones sociales y culturales y de participación en los movimientos colectivos (Camacho, 1996). Igualmente, las *organizaciones productivas de la economía social* se diferencian a través de los siguientes rasgos: propiedad colectiva de los medios de producción, primado de los miembros trabajadores sobre el capital, institucionalización de la gestión democrática del proceso de acumulación, eficacia considerada en tanto satisfacción de necesidades, según su valor de uso, superación de la estricta relación mercantil y existencia de interacciones arraigadas en la racionalidad comunicativa (Carpi, 1997).

En un sentido más restringido, propiamente conceptual, la expresión emprendimientos económicos solidarios fue introducida por las formulaciones de L. Razeto, acerca de las formas de economía popular. En 1989 él distinguía, en el mundo de los *pobladores* de las periferias urbanas, grupos que emprendían organizaciones económicas, explotando recursos personales puestos en común y alternativas de ayuda mutua, en vistas de satisfacer necesidades básicas. Algunas de esas organizaciones lograban superar la simple garantía de subsistencia y aportaban mejoras a la calidad de vida; en determinados casos aún posibilitaban márgenes de acumulación y crecimiento económico, gracias a prácticas y valores como la solidaridad, la cooperación y la autonomía (Razeto y Calcagni, 1989). Aunque tuvieran que enfrentar dilemas de la supervivencia, esas organizaciones dieron a la economía popular un papel de resistencia, igualmente ante la exclusión política, social y cultural, y sus evoluciones posteriores lograron ascender a una posición de verdadero sujeto económico,

dotado de organizaciones estables, generadoras de trabajo y de ingreso (Nyssens, 1996).

La relación entre solidarismo y empresa fue subrayada en lo que sigue, cuando se menciona que la fuerza económica de esas organizaciones descansaría en el “factor C”: “En el hecho de que un elemento comunitario, de acción y gestión conjunta, cooperativa y solidaria, presenta en el interior de esas unidades económicas efectos tangibles y concretos acerca del resultado de la operación económica. Efectos concretos y específicos en los cuales sea posible discernir una particular productividad, dada por la presencia y crecimiento del elemento comunitario señalado, análoga a la productividad que distingue y por la cual se reconocen los demás factores económicos. [...] En síntesis, el ‘factor C’ significa que la formación de un grupo, asociación o comunidad, que actúa cooperativa y cordialmente, proporciona un conjunto de beneficios a cada integrante y un mejor rendimiento y eficiencia a la unidad económica como un todo, debido a una serie de economías de escala, economías de asociación y externalidades, implicadas en la acción comunal y comunitaria” (Razeto, 1993).

Con esa perspectiva, estudios sobre experiencias de creación de ingreso en Brasil permitieron identificar casos similares, donde emprendimientos populares asociativos “logran cierto nivel de acumulación y crecimiento; a través del planeamiento e inversiones, alcanzan una estabilidad mínima y chances de viabilidad; requieren el desarrollo de una nueva racionalidad económica” (Gaiger, 1996). Esas características les dan un nivel distinto a las modalidades predominantes de economía popular, donde están en juego necesidades inmediatas de supervivencia o, cuando mucho, la preservación de medios de subsistencia, en un contexto inalterable de pobreza y dependencia. Investigaciones posteriores desarrollaron la tesis de una simbiosis entre las prácticas de cooperación y autogestión y los imperativos de eficiencia y desempeño económico. El éxito de los emprendimientos parece estar vinculado a circunstancias y factores cuyo efecto positivo proviene proporcionalmente del carácter socialmente cooperativo incorporado por ellas. En otras palabras, se considera que el factor trabajo puede ser llevado a su pleno rendimiento como *trabajo asociado*, a medida que la comunidad misma de trabajo funcione como determinante de la racionalidad económica, sin entrar en conflicto con su naturaleza social y

de autogestión, produciendo efectos tangibles y ventajas efectivas, en ambos extremos (Gaiger, 2001).

Con la finalidad de establecer conexiones entre la teoría y la realidad observable, en tanto guía para investigaciones empíricas, el concepto de emprendimientos económicos solidarios fue diferenciado en ocho características interdependientes, relacionadas a la organización interna de las experiencias económicas y a sus interacciones con el entorno y la sociedad: autogestión, democracia, participación, igualitarismo, cooperación, viabilidad, responsabilidad social y desarrollo humano. Coincide con lo que sería congruente para alternativas económicas construidas por comunidades de trabajo, cuyo elemento de motivación es la conquista del bienestar y, por consiguiente, no se reconocen en la mera idea de acumulación y crecimiento económico. Desarrollo, participación social y seguridad humana conforman una tríada, en la que la última significa que las opciones contenidas en las dos primeras no van a desaparecer abruptamente, conjurándose el miedo a la miseria y a la falta de libertad (Camacho, 1996). La evaluación de las experiencias concretas, manejando ese instrumento conceptual, debe por un lado tomar en consideración la determinación ejercida por los valores, a través de la racionalidad comunicativa y expresiva que rige a los emprendimientos solidarios. Por otro lado, la hipótesis de una nueva racionalidad en acción implica no sólo que las características señaladas sean frecuentes y compartidas por los emprendimientos, sino que se articulen lógicamente, se fortalezcan y se combinen, estableciendo una dinámica objetiva para la acción de los individuos, una presión estructural para que actúen de determinada manera, precisamente porque, en el contexto desarrollado de esa forma, ella se afirma como *más lógica*. Ese parece ser el camino indispensable para los estudios en ese campo.

3. Actualidad e importancia del concepto

Una calidad importante de los emprendimientos solidarios es su carácter multifuncional, su vocación para actuar simultáneamente en la esfera económica, social y política, para obrar concretamente en el campo económico al mismo tiempo que interpelan a las estructuras dominantes. Ellos rechazan la dicotomía entre intereses econó-

micos y cuestiones sociales, respectivamente atribuidos al binomio mercado privado-Estado, así como las fronteras establecidas entre tiempo de trabajo productivo y tiempo de satisfacción de las necesidades. Su objetivo principal es suplir las necesidades materiales de sus miembros, así como sus aspiraciones no-monetarias, de reconocimiento, inserción social, autonomía, etc. (Nyssens, 1996). Al hacerlo, introducen cuestiones de índole ética en la esfera económica, que pasan a incidir en dicho ámbito con principios normativos irreductibles a la lógica instrumental y utilitaria.

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

Pensar y luchar por alternativas económicas y sociales es particularmente urgente, tanto por el nivel de aceptación, sin precedentes, de la inevitabilidad del capitalismo como opción única, como por el descrédito irreversible de la alternativa sistémica, ofrecida por las economías socialistas centralizadas en el último siglo (Santos, 2002). En el horizonte que se abre, todavía no se presentan teorías y modelos alternativos portados de una nueva totalidad, en plena ruptura con las determinaciones actuales. En lo que concierne a los emprendimientos solidarios, la condición incipiente de su desarrollo y la diversificada relación de sus miembros con la esfera económica no nos deja hablar de un modo de producción en el sentido estricto (Carpi, 1997). No obstante, se presenta la posibilidad de formas de existencia individual y colectiva que escapan al sistema social capitalista y con el cual confrontan, intentos cuya viabilidad y fuerza

emancipadora podrán crear escenarios futuros de gran relevancia histórica (Gaiger, 2001); al mismo tiempo, esas experiencias actúan desde el presente, haciendo cada vez más incómoda y negociada la reproducción hegemónica del capitalismo.

En el actual punto de partida, cualesquiera sean los despliegues futuros, es importante tener en cuenta que solamente una nueva praxis de inserción en el mundo del trabajo y de la economía puede generar una nueva conciencia y provocar sucesivamente cambios en la práctica. Este es el requerimiento básico, de las experiencias de economía solidaria actualmente en marcha, que motiva a buscar vías de realización de dichas posibilidades. Tal hecho no significa que las empresas capitalistas estén en vías de ser sustituidas, con riesgos de amenazas al capitalismo. El papel de los emprendimientos económicos solidarios consiste en dar pruebas tangibles de que son estructuralmente superiores a la gestión capitalista, en el desarrollo económico y en la creación de bienestar social, ya que disponen de ventajas comparativas emanadas de su forma social de producción específica. Por otro lado, en momentos como este, los criterios de evaluación del éxito o fracaso de las alternativas económicas deben ser graduales e inclusivos. A pesar de sus límites, se espera que los emprendimientos solidarios den un paso decisivo para otorgar credibilidad y generar amplia adhesión social con miras a una nueva arquitectura mundial. Otra globalización implica mundializar otras cosas que, para ello, necesitan estar realmente experimentadas e incorporadas a la vida cotidiana, a las prácticas de trabajo, de producción económica y de participación ciudadana.

4. Evaluación crítica

El concepto de emprendimientos económicos solidarios se ve expuesto a los mismos riesgos de las formulaciones que son a menudo sobredeterminadas por las categorías de la praxis. La necesidad de manejarse con prácticas y tomas de posición valoradas según criterios ideológicos, referentes a propósitos y modalidades de intervención en la realidad, conlleva problemas de descontrolada interpenetración entre el discurso científico analítico y el discurso político y pragmático. Así, la reflexión teórica se rinde a la presión de la praxis militante y, en ese sentido, se ve desprovista de su papel

de instancia crítica, de relativizar el dato inmediato de la realidad y sus lecturas singulares. De ello surgen algunos fenómenos: el carácter militante de los abordajes realiza una selección de la realidad con arreglo a fines y valores, con el objetivo de dirigir o indicar el rumbo de los hechos, de modo que la omisión de otras cuestiones fácilmente fomenta un razonamiento circular, reiterativo. Con resultados similares, se instaura una lucha simbólica (Bourdieu, 1989) por la representación del campo y por la posibilidad de designar las cosas, otorgándoles determinada visibilidad y relevancia y, por consiguiente, oportunidades desiguales de convertirse en problemas de conocimiento y en objetos de mayor discernimiento para la acción.

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

Entonces, es fundamental el uso crítico de los conceptos. De acuerdo con el principio de *vigilancia epistemológica*, hay que tomar conciencia del campo político, cultural y científico donde se encuentra inmerso el analista, para reconocer lo que la visión de los problemas debe al sentido común intelectual y a la posición que el sujeto ocupa allí. El interés legítimo en evidenciar las calidades emancipadoras y prominentes de las alternativas de producción económica, en la perspectiva señalada por B. Santos de “hermenéutica de las emergencias”, no desecha la necesidad de un análisis riguroso y crítico de esas alternativas (Santos, 2002).

En segundo lugar, es útil adoptar un método de construcción conceptual. En este caso, fue utilizado el método weberiano de los *tipos ideales*, cuyo objetivo es formular un concepto que sea una síntesis inequívoca del conjunto de aspectos, referidos a una determinada

clase de fenómenos y cuidadosamente seleccionados, cuya presencia es necesaria y suficiente para que dichos fenómenos existan (Weber, 1989). Como tipo ideal, el concepto de emprendimiento económico solidario es un instrumento heurístico, útil para la búsqueda de conexiones causales, no accidentales, que obran en el interior de las experiencias de economía solidaria y las constituyen como una *clase específica* de emprendimientos. El concepto objetiviza comparaciones posteriores entre sus enunciados y los casos singulares, sin la pretensión de que ocurra una correspondencia perfecta: “Esos diferentes aspectos de la producción, distribución y consumo en la economía solidaria deben ser entendidos como la expresión teórica de comportamientos tendenciales, y no como manifestación madura y completa de lo que efectivamente existe en la realidad. [...] Las teorías sociales y económicas identifican ‘modelos puros’ que, en la realidad empírica, no encuentran una materialización perfecta, sino que existen y actúan efectivamente en tanto potencialidades parcialmente realizadas, como racionalidades que presiden y orientan a los comportamientos, como tendencias que apuntan hacia identidades en formación” (Razeto, 1993).

La identificación de las relaciones causales recorrió tres etapas: (a) inserción del concepto en una teoría acerca de las formas de producción, de su relación con las estructuras económicas dominantes y con su proceso de transformación general, lo que llevó a la asimilación del concepto a la categoría de forma social de producción (Gaiger, 2001); (b) extracción de las características básicas de esta manera: la unificación entre el trabajo y los medios de producción, desde el punto de vista material (propiedad colectiva) y político (autogestión); (c) formulación de la hipótesis de que esta forma surge a partir del trabajo asociado, de donde también deriva la racionalidad propia de los emprendimientos económicos solidarios, dirigida hacia la reproducción ampliada de la vida y caracterizada por una racionalidad solidaria y emprendedora a la vez. El desarrollo de ese principio requiere una nueva semántica de los términos habitualmente utilizados en la teoría económica, tales como eficiencia e interés, así como el reconocimiento de la naturaleza híbrida de los vínculos sociales, para evitar una comprensión meramente altruista de la solidaridad, entre otros desdoblamientos. El desafío teórico y epistemológico de fondo consiste en fundar una nueva línea de conocimiento: superado el positivismo científico y refutada la noción de la ciencia como

tributaria de la ideología, que sea capaz de formular proposiciones válidas sobre lo que está *por venir a ser* o, aun en la expresión de M. Weber, sobre “las constelaciones posibles en el futuro”.

Bibliografía

- Borzaga, C., Defourny, J. (eds.), *The emergence of social enterprise*, London, Routledge, 2000.
- Bourdieu, P., *O poder simbólico*, Lisboa, DIFEL, 1989.
- Camacho, I., “Economía alternativa en el sistema capitalista”, en *Revista de Fomento Social*, Córdoba, N°51, 1996.
- Carpi, J., “La economía social en un mundo en transformación”, en *Revista Ciriéc-España*, Valencia, N°25, 1997.
- Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B. (eds.), *L'Économie sociale au Nord et au Sud*, Paris, Brixelles, De Boeck, 1999.
- Gaiger, L. (org.), *Formas de combate e de resistência à pobreza*, São Leopoldo, UNISINOS, 1996.
- Gaiger, L., “Virtudes do trabajo nos empreendimentos económicos solidarios”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires, Vol. 7, N°13, p. 191-211, 2001.
- Kraychete, G., Lara, F., Costa, B. (orgs.), *Economía dos sectores populares: entre a realidade e a utopia*, Petrópolis, Vozes, 2000.
- Laville, J-L. (Dir.), *L'Économie solidaire; une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000.
- Núñez, O., “Os caminhos da revolução e a economia solidária”, en *Proposta*, Rio de Janeiro, FASE, N°75, dez./fev. 1997.
- Nyssens, M., “Économie populaire au Sud, économie sociale au Nord: des germes d'économie solidaire?”, en Sauvage, P. (et al.), *Réconcilier l'économique et le social*, Paris, OCDE, 1996.
- Razeto, L., Calcagni, R., *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, Santiago, Chile, PET/TPH, 1989.
- Razeto, L., “Debate comunicando acerca de la llamada economía popular”, en *Comunicando: Boletín de Informaciones Inter-organizaciones*, París, Cedal, N°24, nov. 1993.
- Razeto, L., *Los caminos de la economía de solidaridad*, Buenos Aires, Lumen – Humanitas, 1997.

- Santos, B. de Souza. (org.), *Produzir para viver; os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2002.
- Sauvage, P. (et. al.), *Réconcilier l'économique et le social*, Paris, OCDE, 1996.
- Singer, P.; Souza, A. (orgs.), *A economia solidaria no Brasil; a auto-gestão como resposta ao desemprego*, São Paulo, Contexto, 2000.
- Vaillancourt, Y., Favreau, L., "Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire", en *Cahiers du LAREPPS*, Montréal, Université du Québec, N° 00-04, 2000.
- Verano, L., *Economia solidária, uma alternativa ao Neoliberalismo*, Santa Maria, CESMA, 2001.
- Weber, M., "A 'objetividade' do conhecimento nas Ciências Sociais", en Cohn, G. (org.), *Weber; sociologia*, São Paulo, Ática, 1989.

EMPRESA CIUDADANA

ARMANDO DE MELO LISBOA

1. Cada vez surgen más códigos éticos empresariales, balances sociales, fondos éticos de inversión y sellos que certifican a las mercaderías como éticamente correctas. El hecho de haber sido un empresario brasileño el que tuvo la idea original de realizar el Foro Social Mundial, quien hasta hoy está en el comité directivo del mismo, es simbólico para los cambios paradigmáticos que estamos viviendo. Es interesante saber, además de las razones y del significado de ese resurgimiento de las preocupaciones con la legitimidad de la acción empresarial: ¿Estamos ante una nueva lógica empresarial que configuraría una empresa de nuevo tipo, la empresa ciudadana, o todo ese discurso no pasaría de *marketing* cosmético y es solamente una prueba más de la versatilidad del capitalismo de adaptarse a los nuevos tiempos y continuar siempre igual?

Efectivamente, este no es un nuevo tema, sino que se trata de una cuestión que a menudo resurge dentro del capitalismo. Ya a fines del siglo XIX en los Estados Unidos las grandes corporaciones fueron vistas con cierta desconfianza y como una amenaza a la democracia, lo que hizo que se creara la Ley Sherman Antitrust, en 1890. Esa legislación generó una actitud tolerante y legitimadora hacia las megaempresas, las que dejaron de ser consideradas como una amenaza por el público en general hasta mediados del siglo XX. Luego, reaccionando a las crecientes demandas por responsabilidad social, Milton Friedman (1984) señaló en 1956 que “el capital tiene una única responsabilidad social: dedicarse a incrementar sus ganancias”. Esa posición, adoptada por el liberalismo radical (pero en una sorprendente convergencia, también por corrientes socialistas), y que se origina en la tesis preconizada por B. Mandeville (1670-1733) en la *Fábula de las abejas* (1705) –“vicios privados generan beneficios públicos”–, encuentra hoy en día pocos defensores, pues los liberales contemporáneos entienden que, si la lógica de la empresa no es la de la ciuda-

danía, tampoco es contraria a ésta, ya que de cierto modo participa en ella.

Tampoco la inserción social del gran capital consiste en una novedad. La conocida Fundación Nobel (Suecia) fue creada en el principio del siglo XX. Del inicio de ese siglo también datan las grandes fundaciones norteamericanas (Carnegie, Rockefeller, Community, Trusts) y la Fundación Gulbenkian. Después de las guerras mundiales surgen en Europa innumerables grandes fundaciones (Volkswagen, Agnelli, Juan March entre otras).

No obstante, sólo más recientemente las acciones filantrópicas empresariales lograron superar la faz caritativa, evolucionando hacia una forma de activismo político, promoviendo, a través de la inversión social privada, una especie de desarrollo social por medio de una práctica solidaria, vinculada a la tradicional eficacia de la racionalidad del capital. Si la izquierda descubre que el mercado no es pecado, la burguesía, inversamente, descubre que lo social no es una carga, sino una área lucrativa. Ética y empresa dejan de ser elementos aparentemente contrapuestos, pues, lo que debería ser obvio, las empresas, como todo lo que existe socialmente, cuenta con una dimensión ética (queda saber cuál, ya que si todos son morales, no lo son de forma igual ni única a lo largo del tiempo), siempre tendrá obligaciones sociales hacia sus miembros y todos los que se ven afectados por sus acciones, y las empresas son incapaces de ubicarse y sobrevivir en un mundo amoral. En la génesis de la economía política, la ironía mordaz de J. Swift (en *Modesta propuesta*, un texto de 1729) denunciaba el absurdo de un razonamiento económico amoral. Si los hombres, al producir, se producen también a sí mismos, la producción es una cuestión técnica y moral a la vez.

2. Este surgimiento de la empresa ciudadana, comprometida comunitariamente, se debe a una serie de factores. La iniciativa privada invierte en proyectos sociales y busca construir una imagen ciudadana de manera bastante pragmática, ya que el incentivo fiscal (legislación sobre herencia, posibilidad de deducir el impuesto a las ganancias) es una importante motivación. No tengamos ilusiones: las empresas evalúan qué “programas de ética en los negocios son buenos para el desempeño de sus actividades”, y saben que “la buena reputación aumenta el valor de una empresa”, como lo reconoce uno de los más completos libros de ética de los negocios (Ferrell, 2001).

¡La actuación social empresarial se volvió “un diferencial de competitividad”, una oportunidad de negocios! Uno no está frente al cínico discurso de una solidaridad pura y desinteresada, sino a la visión de la ética como “un buen negocio”. Ya no se trata más de que la preocupación por problemas no-empresariales apenas esté ubicada en una estrategia de supervivencia de largo plazo (caso contrario todos se hundirían en un caos social), sino de una realidad donde el lucro depende cada vez más de posturas éticas de corto plazo. Una empresa no es puramente un agente económico, no vende sólo productos, sino que debe administrar su relación con el público: su logotipo es un sobrevalor. La legitimidad de la empresa no viene dada, sino que debe ser construida vinculando una imagen ética a la marca. Ello es una exigencia estratégica de la competitividad moderna, ya que las empresas no deben dar satisfacciones sólo a sus accionistas, sino también a sus consumidores. El 76% de los consumidores de los Estados Unidos prefieren productos que estén involucrados en algún proyecto social (Villela, 1999).

Esta reconciliación de los negocios con la ética, transformándola en un medio de gestión y en un soporte de la supervivencia y del éxito de la firma, posibilita la superación de la antinomia entre un individualismo radical y posesivo y la solidaridad como principio absoluto (heroísmo ético). El anhelo purista es enfermizo y peligroso, pues la vida política y moral se desarrolla en una realidad contingente. Aunque en el mundo empresarial la solidaridad no puede ser considerada como un imperativo categórico, no se trata de un adorno vacío. Si desde el punto de vista kantiano, una solidaridad interesada no tiene ningún valor moral, esta es la forma de solidaridad posible en el mundo de la empresa, una solidaridad fragmentada e instrumental, adecuada a una época en la que las personas no quieren comportarse como mártires, sino que desean comportarse moralmente (Lipovetsky, 1994). Aquí se redefine la finalidad de la empresa, que si bien no es generar el bien moral siempre y en todas partes, tampoco tiene como meta principal el lucro, que es enfocado más bien en tanto medio para alcanzar la misión empresarial: la innovación y la creación eficiente de los productos que la sociedad necesita.

Sin embargo, para ser creíble, la solidaridad hacia el exterior exige una solidaridad dentro de la empresa, una práctica de participación y diálogo. Ello converge con cambios sustanciales en las relaciones sociales y los nuevos paradigmas organizacionales pos-

tayloristas que sustituyeron a la disciplina y la obediencia por la iniciativa y la creatividad de cada agente, requiriendo de estos el máximo de virtud. Las acciones solidarias motivan a los empleados, crean focos de orgullo y reconocimiento social, produciendo un “es- píritu” empresarial que permite la identificación y la adhesión de los trabajadores con la firma. Aun una empresa jerárquica cuenta con algún grado de confianza entre sus miembros, ya que sólo una pequeña parte de lo que las personas hacen puede ser objeto de un control detallado. La lealtad y la identificación no son alcanzadas solamente por meras transacciones contractuales monetarias y mercenarias, pues, como señaló Simmel, el relacionamiento mediado sólo por el dinero carcome los vínculos, llevando a una pérdida de la capacidad de los seres humanos de ligarse los unos a los otros, degenerando, empobreciendo y vulnerando la condición humana. Al producir una motivación eficiente, posibilitando incluso reducir los costos de coordinación, lo ético se vuelve un elemento rentable.

La empresa ciudadana también es impulsada por las nuevas dinámicas económicas de las redes de la era del conocimiento, pues en ellas se observa la sinergia de la cooperación, posibilitando un juego de suma múltiple donde todos ganan. Si Adam Smith demostró la fuerza de la cooperación dentro de la fábrica como responsable de la multiplicación fantástica de las riquezas de las naciones, hoy en día este descubrimiento empieza a darse en un espacio económico más amplio. El surgimiento de la organización industrial en red acentúa la importancia de la cohesión social como un factor de dinamismo económico. La integración competitiva en los mercados globales ha revelado que los vínculos sociales sólidos entre las empresas y su medio social promueven diferenciales fundamentales de productividad, ya que al desarrollar el sentimiento de pertenencia a la comunidad, la empresa garantiza la legitimidad de su identidad.

En un límite, esta racionalidad de responsabilidad y de inserción ciudadana de la firma exige que la empresa ciudadana sea una organización democrática, es decir, que el poder y la responsabilidad de las decisiones deban ser compartidos por todos sus integrantes. Efectivamente, la noción de empresa ciudadana encontrará su sentido pleno al extender el principio de la ciudadanía a la gestión de las empresas, completando su metamorfosis de la forma capitalista en dirección a una forma plenamente social de producción. Ello implica

insertarlas en el campo de la economía solidaria, ya que una auténtica empresa-ciudadana solamente podrá efectivizarse en el interior de las organizaciones de la economía social en las cuales prevalece “una persona = un voto”.

No obstante, aunque la empresa capitalista en búsqueda de un espíritu, a través de la responsabilidad social empresarial, señale una significativa transformación en la lógica económica, por el momento las empresas ciudadanas no se encuentran articuladas en el incipiente sector de la economía solidaria, el cual incluso tiene dificultades en reconocerlas como un miembro del mismo campo económico, a pesar de que se establezcan numerosos acuerdos. Pero no por ello carecen de importancia los esfuerzos por humanizar la empresa, responsabilizándola por las consecuencias sociales y ambientales de sus acciones, lo que muestra cambios significativos en el núcleo de la racionalidad capitalista.

Si la confianza y la cooperación son funcionales a la eficiencia de la empresa, entonces, ¿se puede inferir que una empresa más democrática sea más eficiente? Para Hodgson (1994), aunque todas las empresas carezcan de algún nivel de confianza y lealtad, las que promueven dichos atributos a un nivel más elevado tienen mayor probabilidad de ser más eficientes. Pero la competitividad y la viabilidad de las cooperativas y empresas de la economía solidaria en un mercado global aún son controvertidas, a pesar de que aparentemente respondan con eficiencia a las condiciones de una economía fragmentada y volátil. Si los precios incorporan los costos sociales y ambientales que hoy no son computados, los emprendimientos ciudadanos presentan ventajas competitivas dentro de un mercado pautado por patrones éticos. Aquí descansa un gran desafío de la empresa socialmente responsable: superar la lógica capitalista autista, demostrando que es superior el emprendimiento individualista. Es obvio que el mismo concepto de eficiencia debe ser repasado: la economía solidaria, por incorporar otras dimensiones además del afán de lucro, debe ser evaluada por el concepto de la competitividad sistémica –que incluye las dimensiones social y ambiental, y no sólo la económica (Esser et al., 1995), y asimismo exige otros modelos de política fiscal. Poco a poco, las exigencias de una nueva economía se van imponiendo y pueden llegar a predominar a largo plazo, y restringiendo la actual predominante competitividad espuria que engendra la competencia predatoria entre empresas, ciudades y regiones.

En ese contexto, la economía solidaria estará altamente calificada para ser el agente económico hegemónico.

Asimismo, hay que desarrollar y fortalecer acciones de vigilancia social, crear observatorios sociales y construir indicadores que evalúen la responsabilidad empresarial de modo de utilizar efectivamente el discurso de la “empresa ciudadana”.

No obstante, el debate acerca de la responsabilidad/ética empresarial está, en general, ubicado en el nivel microsocia, reducido al plano de las acciones de los agentes económicos individuales, configurando una trampa en caso de que esté restringido a esta dimensión.

Sabemos que las prácticas sociales que funcionan en el ámbito local o en pequeñas comunidades son impracticables o insuficientes en el ámbito de una sociedad con una compleja división del trabajo, integrada por millones de personas. La economía de mercado, en gran parte un sistema auto-organizado, posee propiedades sistémicas que emergen no intencionalmente desde los actores que lo constituyen, es decir: el todo no es meramente la suma de las partes.

La ética tampoco puede reducirse a la intencionalidad de los actores (en el plano de sus cualidades morales), ya que las reglas de juego suelen ser problemáticas. Sabemos que el sistema económico tiene fallas estructurales, y que el mercado extiende una brecha cada vez más larga entre los más y los menos competitivos. Ser más o menos competitivo (lo que determina la suerte o la condena de cada uno) no es sólo una cuestión de mérito individual, sino también un perverso resultado que se origina en las asimetrías y pequeñas oportunidades que, en la ausencia de mecanismos correctores e instituciones que favorezcan una mayor igualdad de oportunidades, desencadenan ventajas acumulativas, que aumentan exponencialmente y engendran una sociedad perversa de miles de millones de excluidos. La acción empresarial éticamente correcta no es suficiente si ella se inserta en un sistema estructuralmente excluyente y opresor. No es suficiente la virtud en el cumplimiento de las reglas establecidas.

El conocido problema del “aprimionamiento del mercado” demuestra que el sistema económico, debido a las contingencias históricas (ser el primero en entrar en un determinado mercado), a menudo elige trayectorias aleatorias que toman la delantera y crean situaciones prácticamente irreversibles, que no son necesariamente las mejores y

más eficientes para la sociedad. Microsoft, por ejemplo, aprisionó el mercado con su sistema operacional, lo que termina por bloquear alternativas reconocidamente superiores.

Tampoco basta con que cada actor social modere, con extrema virtud, su uso de energía eléctrica o de sus autos particulares, por ejemplo, si el nivel energético establecido (que dificulta la competitividad de las alternativas solares y eólicas) así como el sistema de transporte (centrado en las autopistas y en el vehículo individual) no hacen viable el surgimiento de alternativas más eficientes y sustentables. No basta la virtud del cumplimiento de las reglas vigentes, pues los desafíos expuestos exigen una buena dosis de rebeldía propositiva.

Por otro lado, no hay duda de que el crecimiento de la noción de responsabilidad social empresarial es una respuesta relativamente “despolitizadora”, que se ajusta al momento actual de hegemonía neoliberal (y de mayor protagonismo empresarial), que corrompe la idea misma de justicia y de derechos sociales. En ese contexto, donde el Estado es presionado para dejar de hacer inversiones en protección social, la inserción social del capital evita la agudización de las contradicciones sociales. Wallerstein alerta que la burguesía frente a las inevitables transformaciones sistémicas hacia un orden social incierto, pero probablemente más igualitario; ella misma busca, a través de una veta más social, conducir el proceso y encontrar formas económicas alternativas que preserven la esencia de su poder.

Sin embargo, también es verdad que hoy se cuestiona profundamente la hegemonía del razonamiento economicista, redefiniéndose las fronteras entre lo económico y lo social, pues frente al aumento de los riesgos sociales y ambientales, los ciudadanos/consumidores se han vuelto más exigentes, ética y ecológicamente. En un mundo donde 51, de las 100 economías más grandes, son empresas, la “responsabilidad social empresarial” no es irrelevante ni tampoco despreciable, e incluso puede representar una conquista política de la sociedad civil y significar una relevante preocupación por la limitación del creciente poder de estas megaorganizaciones empresariales. Si, de hecho, el mercado se inclina hacia el oportunismo, la evasión y la pérdida de las responsabilidades, el concepto de responsabilidad social viene de contramano frente a estas tendencias, favoreciendo a una regulación social sobre el mismo.

3. Uno de los grandes desafíos contemporáneos es subordinar la economía a la sociedad, reubicándola en una totalidad más abarcativa, y restablecerla como un instrumento a servicio del sostén de la vida humana. La economía-casino globalizada, girando hacia dentro del agujero negro del ciberespacio, separada del objetivo de hacer aportes a la vida de las personas, amenaza tragar toda la sociedad. La generalización de la idea de responsabilidad social empresarial constantemente ata cables entre las empresas y el medio social en el que se desarrolla, obligándolas a asumir un compromiso con su entorno.

La separación de lo económico de las reglas morales se dio a través de una transformación de la idea de riqueza (un medio al servicio de fines superiores) para la condición de una categoría moral en sí misma: toda riqueza es buena, cuanto más riqueza, mejor. Este principio de legitimidad hoy deja de ser una verdad absoluta, rehabilitándose, a comienzos de este milenio, a la perspectiva de la economía anclada en las relaciones sociales (como se observa en la actual recuperación de la obra de K. Polanyi), que sugiere que el verdadero objeto de la economía es el ser humano y no la riqueza. El fortalecimiento de la noción de responsabilidad empresarial y el reconocimiento de una mayor importancia del sector de la economía social y solidaria señalan significativamente que la economía moderna deja de ser pura crematística, deja de ser regida puramente por la lógica de la ganancia y dirigida apenas al cálculo de la optimización de la utilidad individual, lo que la transforma en una realidad extremadamente ambigua. Estamos frente al surgimiento de un nuevo paradigma societario, en el cual la racionalidad social y la racionalidad económica dejan de ser antípodas que se diferencian crecientemente, sino que buscan inscribirse en una única imbricación ontológica. Así, se elabora una única política y no dos (la económica y la social), superando la trágica disociación entre la economía (mundo empresarial) y la política (mundo de la ciudadanía).

Sin embargo, la afirmación de las posibilidades alternativas presentes en las nuevas configuraciones económicas no deja de lado la ineluctable lucha por una sociedad justa, la cual presupone ir hasta las raíces de la injusticia y corregir las estructuras y lógicas generadoras de desigualdad. Si ello no ocurre, nos encontraríamos prisioneros de la trampa, donde los ricos *ad aeternum* salvan (con las migajas de sus banquetes) a los pobres que habían previamente em-

pobrecido. En un mundo tan desigual, sobre la legitimidad de la riqueza descansa siempre la espada de Damocles.

La responsabilidad social empresarial es, sin duda, importante, pero insuficiente para la emancipación humana y la superación de los graves desafíos contemporáneos, y debe estar asociada y ser complementada por el debate sobre otros modelos de desarrollo, que permitan superar el dualismo entre lo social y lo económico que caracteriza a nuestra civilización.

Bibliografía

- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., Meyer-Stamer, J., *Competitividad sistémica. Textos de Economía*, Textos de Economía N°6, Florianópolis, UFSC, 1995.
- Ferrell, F., *Ética empresarial*, Río de Janeiro, Reichmann & Afonso, 2001.
- Friedman, M., *Capitalismo e liberdade*, São Paulo, Abril Cultura, 1984.
- Hodgon, G., *Economía e instituciones*, Oeiras, Celta, 1994.
- Lipovetsky, G., *O crepúsculo do dever*, Lisboa, Don Quixote, 1994.
- Villela, M., "A força do terceiro setor" en Folha de São Paulo, 9-12-1999.
- Páginas en Internet: <http://www.fundabrinq.org.br/>; <http://www.ibase.org.br/>; <http://www.gife.org.br/>; <http://www.bsr.org/>

EXCLUSIÓN/INCLUSIÓN

PAULO DE JESUS
EUCLIDES ANDRÉ MANCE

1. Conceptos

El binomio exclusión/inclusión ha sido empleado recientemente en los análisis sobre las transformaciones en el mundo del trabajo, provocadas por los impactos de la última revolución tecnológica, que amplió el volumen de *disposable time*, generando un creciente desempleo de importantes partes de trabajo vivo en el proceso productivo. Así, la exclusión (*ausschließung*) es la acción de sacar hacia afuera lo que estaba adentro, lo que se manifiesta visiblemente en la situación del desempleo. La inclusión, a su vez, puede ser entendida como el proceso o situación de participación como actor y beneficiario, en contextos de oportunidades de trabajo o de distribución de la riqueza producida incluso por políticas públicas. Su negación, total o parcial, configuraría un cuadro de exclusión, así que se puede afirmar que la inclusión ha sido muy estudiada en los últimos tiempos a partir de su negación, es decir, por el estudio del fenómeno de la exclusión, de modo que se puede hablar de una dialéctica inclusión/exclusión (Sawaia, 2001).

2. Abordaje marxista

El fenómeno de la exclusión, característico de la fase superior de la gran industria, ya había sido analizado por Marx (1972) en los *Grundrisse*, en 1857-1858, en los cuales denomina al excluido como *pauper* (pobre), cuya fuerza de trabajo ya no le interesa al capital. Según Enrique Dussel, Marx empleó la noción de *äußerlichkeit* (y no propiamente esta categoría) sólo en una acepción con ese sentido. La condición de estar afuera o en el exterior del sistema, la condición de exterioridad al capital puede ser ubicada en tres situaciones: (a) como

anterioridad histórica (acumulación pre-originaria no capitalista, que posibilita el surgimiento del sistema); (b) el trabajo vivo (*lebendige Arbeit*) como fuente creadora de la riqueza, jamás totalmente subsumible en el sistema, posible fuente de otro sistema y de su reproducción; (c) como *pauper* expropiado del proceso productivo, aunque, lo subrayamos nosotros, conectado marginalmente al sistema a través del proceso de consumo.

Investigando esa expropiación del trabajo vivo por el capital en los textos de Marx, el filósofo argentino Enrique Dussel menciona que en los *Grundrisse* la categoría de exterioridad es afirmada de tres maneras: como anterioridad histórica (lo que por disolución originó al sistema capitalista); en la condición de estar afuera debido a su propia naturaleza metafísica (u otra antes del intercambio capital-trabajo); y en la condición *post festum* (como el trabajador *pauper* o desempleado). En el enfrentamiento cara a cara, anterior a la propuesta de salario, el trabajador es una exterioridad: el primer supuesto es el capital y el trabajo como figuras autónomas en contradicción, recíprocamente ajenos. Instaurada la relación salarial, el trabajo está subsumido por el capital. No obstante, en tanto fuente inagotable de riqueza, el trabajo vivo permanece parcialmente externo al capital como fuente de su propia superación sistémica. Finalmente, excluido de la relación asalariada, el trabajo vivo es relegado a la condición de nada frente al capital, a su vez llegando a nadificar el capital por la afirmación de un nuevo sistema productivo. Según Enrique Dussel, Marx concretamente “ubicaba el ‘trabajo vivo (*lebendige Arbeit*)’ como el ‘*Nicht-Kapital*’, como la nada (*Nichts*) afuera del capital, anterior al contrato. En los Manuscritos del 44 se lee: ‘la existencia abstracta del hombre como un puro hombre de trabajo, que por ello puede diariamente precipitarse desde su plena nada (*Nichts*) hacia la nada absoluta (*absolute Nichts*), en su inexistencia social que es su real inexistencia” (Dussel, 1992). Explicando cómo Marx opera algunas categorías que pueden ser metadiscursivamente comprendidas bajo la categoría de exterioridad, afirma Dussel: “Ese ‘Otro’ radical con respecto al capital es el ‘trabajo vivo’ como ‘pobreza absoluta’ (*absolute Armut*); la persona, la subjetividad como ‘*Tätigkeit*’ [actividad], como ‘*Leiblichkeit*’ [corporeidad] del trabajador. En este sentido, extremadamente abstracto, en su esencia, el capital es un sistema aparentemente auto-referente y *autopoietico* porque, en la

realidad, ‘subsume’ (la ‘*Subsuntion*’ es el acto por el cual la ‘Exterioridad’ se incorpora a la ‘Totalidad’ o al ‘sistema’ del capital en abstracto), formal o realmente, al ‘trabajo vivo’ como ‘fuente creadora de su propio valor desde la nada’ del propio capital (momento hetero-referente y hetero-*poiético*)... la ‘Totalidad’ no fue la categoría generadora y primera de Marx, sino la Exterioridad del ‘trabajo vivo’, que no es la ‘fuerza de trabajo’ (*Arbeitskraft*)” (Dussel, 1992).

Aunque recurrente –y de utilización refinable con los análisis dusselianos sobre los textos de Marx mencionados–, el empleo de la expresión excluido todavía es bastante impreciso, una vez que aun estando excluido del proceso de producción asalariada, el trabajador, en tanto consumidor, se encuentra inserto en el sistema hegemónico, y contribuye con su consumo a la conversión del valor económico objetivo en valor económico abstracto, aspecto descuidado por Dussel con su categoría de exterioridad y poco abordado por Marx al considerar a la superación del capitalismo por sus contradicciones internas que lo llevan a demandar cada vez menos trabajo vivo (reduciendo el volumen de trabajo asalariado) debido al desarrollo de las fuerzas productivas, provocado por la competencia entre los agentes económicos que tienen el control del capital. En tanto consumidor, aunque en niveles precarios, el que se encuentra excluido del trabajo asalariado sigue incluido en la reproducción del sistema hegemónico. Por esa razón, las redes de colaboración solidaria ponen en evidencia la necesidad de difundir el consumo solidario y la recomposición de las cadenas productivas, realizando la corrección de flujos de valores al evitar que la riqueza producida en el interior de las redes retroalimente al sistema capitalista.

A su vez, la expresión inclusión guarda una imprecisión aún mayor, dado que, en general, supone la posibilidad de reinsertar a los “excluidos” en el proceso productivo, sin promover cambios estructurales en el propio sistema hegemónico, que realiza el *disposable time* como tiempo de no-trabajo (*Nicht-Arbeitszeit*) bajo la dinámica del capital y no como tiempo libre (*freie Zeit*) bajo la dinámica de la economía solidaria. Por eso es imposible incluir al conjunto de los excluidos en el sistema hegemónico sin subvertir la lógica misma del empleo de tecnología en pro de la maximización de las ganancias en el capitalismo, en vez de emplearla en la promoción del bien vivir de todos en la economía solidaria, lo que exigiría tanto la reducción de

la jornada de trabajo, que amplía el tiempo libre, como la división social de la riqueza producida.

Considerada así la condición de exterioridad, no está bien hablar de inclusión de los excluidos con políticas compensatorias desde el interior del sistema excluyente, sino de construir otras relaciones de producción y consumo, generando un nuevo sistema económico no-capitalista, que utilice las tecnologías para reducir la jornada laboral y distribuir la riqueza generada, ampliando el tiempo libre para el bien vivir, en vez de concentrar la riqueza producida y propagar el tiempo de no-trabajo, ensanchando el contingente de personas en condición de pobreza.

3. Otros abordajes

En Brasil, el fenómeno de la exclusión ha sido analizado por diversos autores y desde diferentes perspectivas. Verás (2001), por ejemplo, realizó un análisis de los estudios brasileños más recientes acerca de la temática de la exclusión, desde una perspectiva sociológica y clasificó: (a) la situación de marginalidad, relacionada con los flujos migratorios rural-urbano que alimentan a las villas (favelas) urbanas, asociada al *aproche* de industrialización dependiente; (b) los análisis que toman una concepción funcional de la marginalidad, destacando los estudios acerca de las favelas, inicialmente de las que están ubicadas en Río de Janeiro y, luego, las de São Paulo; (c) marginalidad como consecuencia de un modelo de desarrollo, cuyos estudios se centran predominantemente en cuestiones relacionadas con los excluidos urbanos o los no-ciudadanos. Según esa autora, en la última década del siglo XX, predominaron los estudios bajo las influencias de autores franceses (Serge Paugam, R. Castel, Pierre Bourdieu y Michel Foucault) y, destacan entre los nacionales, los estudios de José de Souza Martins y Francisco de Oliveira. En lo que se refiere a la influencia europea, ella resalta el análisis del portugués Boaventura de Souza Santos, quien otorgó “gran importancia al tema de la desigualdad social –y de la exclusión– pero el cual hace una distinción entre las esferas socioeconómica, que es la esfera de la desigualdad, de la cual Marx fue el gran intelectual crítico, y la esfera sociocultural, ligada también a cuestiones simbólicas, mo-

rales y, en esta esfera, estaría la exclusión y su gran teórico podría ser Foucault (Verás, 2001).

Singer (1999) caracteriza dos concepciones de exclusión social: el individualismo y el estructuralismo. Según la concepción individualista, las personas “son excluidas porque no poseen las calificaciones exigidas por el mercado, o porque ellas dejan de migrar hacia donde sus habilidades son requeridas, o porque sus prioridades hacen que ellas prefieran permanecer ociosas, fuera de las relaciones económicas y sociales que crean la normalidad” (Singer, 1999). Según la concepción del estructuralismo, se parte del hecho de que “cualquier economía de mercado está hecha de estructuras –negocios, departamentos gubernamentales, organizaciones no-lucrativas– que son los más importantes canales de la integración económica”. Los mecanismos competitivos de mercado rigen una economía cuya lógica, para el capitalismo, en caso de que haya creación de empleo, por ejemplo, no implica atender a todos los que lo buscan. Sus decisiones dependen de cuánto el consumidor está dispuesto a gastar, configurando la demanda, y cuánto el empresario está dispuesto a invertir, produciendo la oferta. Así, “la demanda por trabajo puede ser de cualquier magnitud, menor, igual o mayor que la oferta, es decir, el número de los que desean (y necesitan) trabajar [...]”. En este marco, el autor concluye: “Por lo tanto, es probable que la mayor parte del desempleo sea involuntaria. Lo que significa que la exclusión social está determinada principalmente por la dinámica de las empresas y otras estructuras proveedoras de ingreso y no puede ser superada actuando sobre la oferta de trabajo” (Singer, 1999).

Tanto ésta como aquella concepción son importantes para la comprensión de la inclusión/exclusión. No obstante, como advierte Paul Singer, los factores que influyen la inclusión y la exclusión son históricos, y pueden variar según espacio y tiempo. “Es probable que en los países donde el capitalismo todavía sigue desarrollándose, provocando los desplazamientos sociales [...], la inclusión y la exclusión sociales serían principalmente el resultado de factores estructurales. En los países donde este proceso ya se completó hace algún tiempo sería de esperarse que el papel de los factores individuales en los procesos de exclusión social fuera más importante”. Pero, aún en esos países, la globalización y el desmantelamiento consecuente de la antigua estructura de relaciones de trabajo son las causas deci-

vas de los nuevos tipos de exclusión social que vemos actualmente (Singer, 1999).

A su vez, la contribución de José de Souza Martins acerca de la discusión sobre inclusión/exclusión señala otras perspectivas de análisis. Para este autor, “se está dando cierta fetichización de la idea de exclusión y un cierto reduccionismo interpretativo que elimina las mediaciones que se interponen entre la economía propiamente dicha y otros niveles y dimensiones de la realidad social [...]. El actual discurso sobre exclusión es básicamente un producto de un equívoco, de una fetichización, o sea, la fetichización de la exclusión transformada en una palabra mágica que explicaría todo” (Martins, 1997). Para él, la exclusión es sólo una instancia de lo que concretamente se traduce en privación: “Privación de empleo, privación de medios para participar del mercado de consumo, privación de bien-estar, privación de derechos, privación de libertad, privación de esperanza”; de modo que le parece que se está cambiando el nombre de la pobreza por exclusión, pobreza que hoy día, más que cambiar de nombre, cambia de forma, de ámbito y de consecuencias. Él prefiere entonces hablar de vieja y nueva pobreza: “La vieja pobreza le ofrecía al pobre la perspectiva de ascenso social [...]. La nueva pobreza ya no le ofrece esa alternativa. Ella se desploma sobre el destino de los pobres como una condición ineluctable” (Martins, 1997). Afirmando que la exclusión nace con la sociedad capitalista, José de Souza Martins presenta su punto de vista acerca de la dialéctica inclusión/exclusión, y dice que la inclusión es propia de la lógica de la exclusión: “La sociedad capitalista desarraiga, excluye para incluir, o sea, incluir de otro modo, según sus propias reglas, según su propia lógica” (Martins, 1997). Para él, antes, en la vieja pobreza, no se notaba tanto la exclusión porque la inclusión se procesaba más rápidamente, uno era excluido y reincluido. Hoy, el tiempo que el trabajador que se queda sin trabajo y que gasta para buscar uno nuevo “empezó a tornarse excesivamente largo y a menudo el modo que encuentra para ser incluido termina implicando cierta degradación”. Esta degradación configuraría la situación de nueva pobreza.

Singer también trabaja la categoría de nueva pobreza diciendo que en Brasil ella abarca fundamentalmente a la clase media, en la forma de menor demanda por fuerza de trabajo y, ante todo, en la forma de reducción muy violenta de la remuneración real de ese tipo de trabajador (Singer, 1999).

4. Paliativos y alternativas

Inclusión/exclusión o vieja/nueva pobreza han sido tratadas, por medio de las políticas públicas, en los más diferentes sectores, incluso en programas de capacitación profesional, financiación para poner un emprendimiento propio y también el estímulo a la migración (en el caso de la migración de regreso de São Paulo hacia el Noreste de Brasil, por ejemplo). En la confrontación de la inclusión/exclusión o vieja/nueva pobreza, las reflexiones de Martins pueden resultar oportunas: “En el fondo, las grandes luchas sociales, probablemente, de aquí en adelante, van a desarrollarse alrededor de lo que Henri Lefevre [...] denominó necesidades radicales, necesidades que derivan de contradicciones subjetivamente insoportables y que no pueden ser atendidas si la sociedad no sufre cambios fundamentales y profundos de responsabilidad de todos [...]” (Martins, 1997). Más objetivamente, Singer propone el estímulo a la creación de cooperativas para los ex-desempleados, una solución no-capitalista para un problema capitalista (Singer, 1999), lo que, también, está sucediendo en otras sociedades igualmente capitalistas (Defourny, Favreau y Laville, 1998), donde la economía social/solidaria, la otra economía, se ha constituido como una alternativa para los excluidos o los nuevos pobres.

Bibliografía

- Defourny, J., Favreau, L., Laville, J., *Insertion et nouvelle économie sociale: Un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwe, 1998.
- Dussel, E., “Hacia un Diálogo Filosófico Norte-Sur”, en Apel, R., *Rorty y la Filosofía de la Liberación*, México, Ed. Universidad de Guadalajara, 1992.
- Martins, J. S., *Exclusão social e a nova desigualdade*, São Paulo, Paulus, 1997.
- Marx, K., *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política: borrador 1857-1858*, México, Siglo Veintiuno, 1972.
- Sawaia, B. (org.), *As artimanhas da exclusão*, Petrópolis, Vozes, 2001.
- Singer, P., *Globalização e Desemprego: diagnóstico e alternativas*, São Paulo, Contexto, 1999.
- Véras, M. P. B., “Exclusão social: um problema de 500 anos” en Sawaia, B. (org.), *As artimanhas da exclusão*, Petrópolis, Vozes, 2001.

FINANZAS SOLIDARIAS

FRANKLIN DIAS COELHO

1. Concepto

Las finanzas solidarias se constituyen como formas de democratización del sistema financiero al buscar la adecuación de productos financieros a las necesidades básicas de la población y al fortalecimiento del trabajo social acumulado en cada territorio, dando prioridad a los excluidos del sistema bancario tradicional y constituyendo un eslabón de integración y sustentación de una relación más duradera entre economía y sociedad. Relación construida bajo la protección de la ética y de la solidaridad para crear las condiciones para un desarrollo humano que necesariamente tendrá que ser integrado y sustentable.

2. El debate conceptual

Las finanzas solidarias, así como cualquier sistema financiero, constituyen un instrumento de intermediación. En la economía capitalista, este sistema financiero se transforma en un poderoso instrumento de concentración y centralización del capital. La pregunta que hacemos cuando buscamos conceptualizar las finanzas solidarias es si podemos tener instrumentos financieros que permitan una democratización de las relaciones económicas, que generen condiciones para un desarrollo humano, que fortalezcan el trabajo social acumulado en cada territorio, que respondan a las necesidades básicas de cada comunidad, que otorguen prioridad a los excluidos del sistema bancario tradicional y que tengan acciones pautadas por la ética y la solidaridad.

Entiendo que estas ideas troncales pueden ampliar la noción de finanzas. De acuerdo con el *Diccionario Aurélio*, las finanzas son la

ciencia y la profesión del área del dinero, particularmente del dinero del Estado. Esta definición del diccionario limita finanzas a una dimensión monetaria, y principalmente vinculada al movimiento de dinero público. Desde una perspectiva económica, las finanzas conforman el sistema que abarca a la circulación de moneda; la concesión y garantía de crédito; la realización de inversiones y la prestación de servicios bancarios.

Esta visión tradicional de las finanzas se concentra alrededor del sector bancario y sugiere que las finanzas son la ciencia que trata la utilización del dinero, su costo, su rendimiento, protección y control, captación y reciclaje de sus distintos productos. Esta visión funcional de las finanzas excluye a los actores, la intermediación y sus objetivos.

La ruptura de esta visión funcional ocurre con el surgimiento de la microfinanza. Ésta, y en particular el microcrédito, surge como una alternativa para la población que no tiene acceso al sistema bancario y financiero tradicional. La microfinanza es el desarrollo de las finanzas al servicio de una población excluida de ese sistema, creando condiciones de garantía de acceso y conformando una ingeniería financiera orientada hacia productos que respondan a la necesidad de la población excluida de la actividad financiera tradicional. De este modo, la microfinanza se origina en la idea de la democratización del recurso financiero.

La microfinanza, caracterizada como toda y cualquier operación financiera destinada a personas y empresas normalmente excluidas del sistema tradicional o a la población de bajos ingresos, como sugiere el BID (Martins, 2002), se lleva a cabo principalmente a través del microcrédito. El microcrédito se define como un pequeño crédito otorgado a gran escala por una entidad financiera a personas físicas o jurídicas cuya principal fuente de ingresos son las ventas de bienes y servicios realizados en actividades empresariales de producción (Martins, 2002).

El límite del concepto de microfinanzas es que éstas se convirtieron sólo en un sistema de pequeños créditos, en una miniaturización, que trabaja con productos compatibles con las posibilidades y límites de los ingresos de la población excluida del sistema tradicional. El concepto de finanzas solidarias amplía la noción de microfinanzas, sacándola del pequeño gueto donde se encuentra ubicada la economía popular cuando traba-

jamos con pequeños créditos y principalmente dirigidos al capital circulante.

3. La historia: de la microfinanza a las finanzas solidarias

El análisis de las finanzas solidarias, entendidas como un instrumento de democratización del sistema financiero, se inserta en el campo de la economía solidaria como uno de los instrumentos de democratización de las relaciones económicas y del mercado. La democratización del mercado, además de una relación equilibrada entre la oferta y la demanda, implica nuevas relaciones de poder en el complejo sistema de inter-relaciones y relaciones de fuerza que se establece entre todos los sujetos, individuales y colectivos, públicos o privados, formales o informales, que ocupan diferentes posiciones en la estructura económica, que cumplen con distintas funciones y actividades y participan con diversos fines e intereses en un determinado circuito integrado. Es decir, participan de una determinada formación económica y política, en la cual los procesos de producción y distribución buscan la satisfacción de sus propias necesidades e intereses (Razeto, 1990).

El concepto de finanzas solidarias se infiere, de este modo, en la producción social de la economía solidaria y debe ser visto como un proceso a través del cual se acumula socialmente, se intercambian relaciones de poder entre productores, intermediarios y consumidores, y se configuran nuevas reglas y nuevos marcos legales. El poder de la moneda se manifiesta como un elemento central de estas relaciones de fuerza y, particularmente en el caso de las finanzas solidarias, adquiere una dimensión de medio de pago, funciona como forma de operar un sistema de garantía y de crédito y también como reserva de valor, en el caso del ahorro y del seguro.

La historia de esas experiencias no es reciente. Las primeras experiencias se remontan hacia los siglos XVIII y XIX, con la Lending Charity (concesión de préstamos de caridad a emprendedores en el siglo XVIII, en Londres); el sistema de fondo de préstamos en el siglo XIX en Irlanda y los movimientos de cooperativas de crédito que comenzaron a fines del siglo XIX en Alemania, Irlanda e Italia (Hollis, 1998).

Una de las experiencias más significativas fue el Irish Loan Funds, institución de microcrédito creada hace más de 200 años en Irlanda. El Irish Loan Funds otorgaba pequeños créditos a los pobres y en su auge prestaba al 20% de las familias irlandesas. Aproximadamente un cuarto de los que recibían crédito en el siglo XIX eran mujeres, proporción bastante alta para aquella época (Hollis, 1999).

El profesor Jonathan Swift, preocupado con la situación de los comerciantes empobrecidos y con la dificultad de obtener crédito para continuar sus negocios en Dublin, creó de su propio bolsillo un fondo de préstamo rotativo de 500 libras, exigiendo que los prestatarios presentaran a dos vecinos como garantes.

Esta primera experiencia sirvió como referencia para el crecimiento de los fondos de crédito independientes. En 1836 fue creada la Central Board, en Dublin, para reglamentar esos fondos independientes. En 1843 había cerca de 300 fondos operando en Irlanda y movilizaban unas 500.000 libras por año en préstamos. El monto promedio del préstamo era de 10 libras, crédito medio de 3,3 libras con plazo de pago de 20 semanas. Esta experiencia permaneció aun con el fortalecimiento de los bancos comerciales y empezó a declinar en la primera mitad del siglo XX. El último fondo se cerró alrededor de mediados del siglo XX.

Otra experiencia que marca la historia de las microfinanzas del siglo XIX fue el surgimiento, en 1840, de las cooperativas de crédito alemanas Raiffeisen. En 1885 había 245 cooperativas. En 1904, sumaban 14.500 cooperativas rurales, con 1,4 millón de miembros. Cada préstamo podía ser vetado por el comité de la cooperativa, la garantía se daba con dos co-signatarios, el monto de los préstamos era de 10 libras como el Irish Loan Funds, y el plazo promedio de los préstamos era de aproximadamente 6 años.

Las cooperativas Raiffeisen tuvieron mucho éxito y evitaron grandes pérdidas. El principal factor de este éxito fue la dimensión de territorialidad presente en la formación de las cooperativas. Cada cooperativa debería operar en una pequeña región para conocer personalmente a los prestatarios y sus propósitos. De esa forma aseguraban que todos los préstamos eran pagados. Las cooperativas Raiffeisen, a lo largo del tiempo, se desarrollaron y se transformaron en bancos comerciales sin diferencias en cuanto a los demás bancos que ya existían.

Las cooperativas de crédito irlandesas fueron conformadas según el parámetro de responsabilidad ilimitada (*unlimited liability*), como en el caso de las cooperativas Raiffeisen, y empezaron a funcionar en 1895. No tuvieron el mismo éxito que las alemanas porque en Irlanda ya había un sistema bancario bastante desarrollado cuando ocurrió la creación de las cooperativas y el Government-run Deposit-Taking Post Office Savings Bank era bastante conveniente y seguro.

La Casse Rurali italiana también fue moldeada según los parámetros de las cooperativas Raiffeisen de crédito alemanas y lograron un gran éxito en el Norte de Italia. La primera cooperativa italiana fue establecida en 1883, su crecimiento fue motivado por la iglesia católica romana después de 1891. En 1916 existían 2.100 Casse Rurali, con 115.000 miembros operando en Italia, ubicadas principalmente en pequeños pueblos y ciudades.

El estudio de esas experiencias históricas puede contribuir para dilucidar algunos problemas que las modernas instituciones de finanzas solidarias afrontan, como la cuestión del subsidio y ajuste de la tasa de interés, de cumplir o no un papel de ahorro, la escala de la operación, la remuneración de los trabajadores, la restricción de límites para la concesión de préstamos para garantizar que los fondos sean enfocados solamente a los pobres, conocimiento acerca del prestatario, respeto a las diferencias culturales, escala de actuación y la dimensión de territorialidad y comunidad presente en estas primeras instituciones de microfinanzas.

Esas experiencias conforman el inicio de un camino recorrido en la construcción de un sistema financiero alternativo, capaz de crear instrumentos de democratización del acceso a productos financieros. Un nuevo paradigma puede ser identificado internacionalmente a partir de la iniciativa del Grameen Bank, institución privada creada en Bangladesh en 1976, y otros ejemplos similares surgidos desde entonces.

La actuación del Grameen Bank constituyó la experiencia internacional más conocida de crédito popular e inspiró el surgimiento de instituciones y programas similares en Asia, América Latina y África. En la tabla que sigue podemos ver algunas de las experiencias creadas.

Sigla	Nombre y lugar	Inicio	Programa de microfinanzas
BRI	Bank Rakyat Indonesia, Unit Desa System Indonesia	1897	El BRI es un banco estatal orientado a áreas rurales y funciona desde 1897. El sistema Unit Desa es una extensa red de pequeñas unidades bancarias que funcionan como centros de negocios y otorgan préstamos individuales y servicios de caja de ahorro.
BKDs	Badan Kredit Desa Indonesia	1940	El BKD es un sistema de pequeños bancos en ciudades de Indonesia que surgió durante el periodo colonial holandés, empezando a operar en 1940. Los bancos están bajo supervisión del BRI y ofrecen préstamos individuales y servicios de caja de ahorro.
Grameen	Grameen Bank Bangladesh	1976	El Grameen Bank es una de las instituciones de microfinanzas más conocidas en el mundo. Comenzó como un proyecto experimental en 1976 y adquirió una escritura bancaria especial en 1983. Trabaja principalmente con mujeres y opera en toda el área rural de Bangladesh.
ASA	Association for Social Advancement Bangladesh	1978	ASA es una ONG que ofrece servicios de crédito a la población rural pobre en Bangladesh. La mayoría de sus clientes son mujeres sin-tierra. Fue fundada en 1978 y pasó, al inicio de los años 90, de una estrategia de desarrollo integrado hacia el enfoque actual en servicios financieros. Usa una metodología de crédito con grupos comunitarios.

TSPI	TSPI Development Corporation Filipinas	1981	TSPI opera en áreas urbanas y semi-urbanas de las Filipinas y ofrece crédito a grupos de microempresas. Fue fundado en 1981 y se afilió a Opportunity Network, a MicroFinance Network y a CASHPOR, entre otros.
ADOPEM	Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer República Dominicana	1982	ADOPEM está afiliada al WWB (Women's World Banking) y es una ONG dedicada al servicio de crédito para mujeres microempendedoras. Funciona desde 1982.
FWWB / Cali	Fundación Women's World Banking Cali, Colombia	1982	FWWB Cali también es un afiliado del WWB y comenzó a conceder préstamos en 1982. Otorga préstamos individuales a microempresas urbanas en Cali.
ACP	Acción Comunitaria del Perú Lima, Perú	1984	ACP es una ONG que ofrece crédito en Lima, Perú, y está afiliada a ACCION International. Su programa de crédito empezó en 1984.
FINCA/CR	FINCA Costa Rica Costa Rica	1984	FINCA Costa Rica, fundada en 1984, es uno de los programas que más temprano desarrolló una metodología bancaria para pequeñas comunidades. Atiende a hombres y mujeres, enfocando sus préstamos a la población rural.



Sigla	Nombre y lugar	Inicio	Programa de microfinanzas
LPD	Lembaga Perdkreditan Desa Bali, Indonesia	1984	LPD opera en Bali y es una red de instituciones de las comunidades, supervisada por el gobierno regional. Las instituciones de LPD son administradas a través de los consejos tradicionales de las aldeas en Bali. El sistema fue fundado en 1984.
CMM/Med	Corporación Mundial de la Mujer Medellín - Medellín, Colombia	1985	CMM Medellín está afiliada a la red WWB y opera exclusivamente en Medellín y en áreas lindantes. Fue fundada en 1985 y ofrece préstamos a hombres y mujeres.
Compartamos	Compartamos México	1985	Compartamos es el proyecto de crédito de Gente Nueva, una ONG mejicana fundada en 1985. El programa utiliza una metodología bancaria para pequeñas comunidades, dando énfasis a las mujeres, en áreas rurales y semi-urbanas de México. Empezó a hacer préstamos en 1990.
FMM/Pop	Fundación Mundo Mujer Popayán - Colombia	1985	FMM Popayán está afiliado a la WWB que trabaja en el Estado de Cauca, en Colombia. Empezó a prestar a microempresas en 1985.
FUPACODES	Fundación Paraguaya de Cooperación y Desarrollo Asunción, Paraguay	1985	FUPACODES está afiliado a la ACCIÓN y otorga préstamos a microempresas en Asunción y áreas lindantes. Fue fundado en 1985 y provee tanto préstamos individuales como grupales.

Liberación	Cooperativa Liberación Chile	1986	La Cooperativa Liberación es una unión de crédito dedicada a la microempresa. Otorga préstamos individuales y servicios de caja de ahorro a sus socios, principalmente en Santiago de Chile. Fue fundada en 1986.
PRODEM	Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa Bolivia	1986	PRODEM empezó en 1986 como una ONG que ofrece créditos a grupos de microempresas urbanas, fue el precursor del BancoSol. Cuando su cartera de crédito urbana fue pasada al BancoSol, en 1992, comenzó a formar nuevos clientes en áreas rurales y urbanas en Bolivia.
ACEP	Agence de Crédit pour l'Enterprise Privée - Senegal	1987	ACEP empezó como una ONG, actuando en una provincia, en 1987, y se expandió para operar en otras áreas urbanas de Senegal.
ABA	Alexandria Business Association Egipto	1988 1988	ABA provee crédito para pequeñas y microempresas, usando una metodología de créditos individuales. La ONG fue fundada en 1988 y actúa principalmente en áreas urbanas. El programa de crédito empezó en 1990.
Corposol	Corposol Bogotá, Colombia		Corposol es una ONG que se convirtió en una financiera (FinanSol) en 1997. Su predecesor, Actuar Bogotá, fue fundado en 1988.



Sigla	Nombre y lugar	Inicio	Programa de microfinanzas
FIE	Centro de Fomento a Iniciativas Económicas Bolivia	1988	Centro FIE es una ONG que ofrece préstamos individuales a microempresas en áreas urbanas de Bolivia. Empezó sus actividades en 1988.
Génesis	Génesis Empresarial Guatemala	1988	GÉNESIS es una ONG que trabaja en áreas urbanas de Guatemala y otorga créditos a microempresas. Está afiliada a la ACCIÓN Internacional y hace préstamos desde 1988.
Sartawi	Servicio Financiero Rural, Fundación Sartawi- Bolivia	1990	Fundación Sartawi ofrece crédito a grupo de productores y microempresas en áreas rurales de Bolivia. El programa de crédito funciona desde 1990.
FAMA	Fundación de Apoyo a la Microempresa - Nicaragua	1991	FAMA trabaja principalmente en áreas urbanas de Nicaragua y otorga créditos a microempresas. Fue fundada en 1991 y está afiliada a la ACCIÓN.
BancoSol	Banco Solidario Bolivia	1992	BancoSol es un banco comercial autorizado y dedicado a la microfinanza, otorgando crédito y caja de ahorro a microempresas. Su programa de crédito está dirigido a grupos solidarios y opera en áreas urbanas de Bolivia. Creció a partir del trabajo de la ONG PRODEM y se transformó en un banco en 1992. Está afiliado a la ACCIÓN Internacional.

Emprender	Emprender Buenos Aires, Argentina	1992	Emprender, fundado en 1992, está afiliado a la ACCIÓN, otorga crédito a microempresas en áreas urbanas de la Argentina. La mayoría de sus préstamos está destinada a grupos solidarios.
Los Andes	Caja de Ahorros y Créditos Los Andes Bolivia	1992	Caja Los Andes surge a partir del ProCrédito, una ONG relativamente joven que empezó a conceder crédito en 1992. Se convirtió en una compañía de finanzas especial en 1995. Los Andes opera en áreas urbanas y algunas áreas rurales de Bolivia, otorgando préstamos individuales y servicios de cajas de ahorro.
Calpiá	Financiera Calpiá, S.A. El Salvador	1995	Financiera Calpiá comenzó como una cooperativa de crédito (AMPES) y se transformó en una financiera en 1995. Otorga préstamos individuales a microempresas y pequeños negocios, también ofrece caja de ahorro y funciona principalmente en áreas urbanas.
PROPESA	Corporación de Promoción para la Pequeña Empresa, Chile	1996	PROPESA es un ONG afiliada a la ACCIÓN y ofrece microcrédito desde 1988. Trabaja principalmente en Santiago de Chile.

Tabla basada en las informaciones del Microbanking Bulletin, (<http://stripe.colorado.edu/~ecominst/mft98/mbbtop.htm>) y complementada con informaciones de la investigación: *Perspectivas de Expansión de las Microfinanzas en Brasil*: Marco Legal, Capitalización y Tecnología, IBAM, Fundación FORD, Informe Final, Río de Janeiro, abril de 2001 (<http://www.ibam.org.br/microcre/relfinal.pdf>).

En tanto principios metodológicos, se pueden destacar: el cobro de intereses reales; el intento de mantener una relación personalizada con el cliente; garantías basadas en la formación de “grupos solidarios”; formación de cajas de ahorro para los usuarios y oferta de créditos renovables y escalonados, con plazos cortos de amortización.

El creciente éxito de estas instituciones, que demuestran la posibilidad de garantizar el acceso de crédito a emprendimientos que históricamente estuvieron al margen del sistema financiero formal, motivó a los propios donadores a identificar principios básicos de apoyo a proyectos en el área de microcrédito, estimulando el debate acerca de la reglamentación del sector de microfinanzas.

No obstante, el desarrollo de un sector de microfinanzas creció en la década del 90 a la par de una renovación y una intensificación en la búsqueda de formas económicas alternativas, con miras a introducir relaciones de cooperación y solidaridad en un escenario de intensa fragmentación social y territorial. La economía solidaria puede ser observada a través del surgimiento de una inmensa cantidad y variedad de actividades y de organizaciones económicas, a través de las cuales innumerables sectores populares han desarrollado iniciativas personales, familiares, asociativas y comunitarias con las cuales han generado una economía popular increíblemente variada.

A pesar de que no sea un proceso reciente y que podamos identificar históricamente la creación de formas de cooperación económica entre los trabajadores, el crecimiento de organizaciones económicas de base en la década del 90 adquiere una dimensión de acumulación social y estratégica que representa una ruptura en los patrones del pensamiento político de los movimientos sociales.

Con esa ruptura, queda patente la posibilidad de pensar la democratización no sólo en términos de gestión pública, sino también en el campo económico y en el mercado. Las nuevas organizaciones de base económica popular (Razeto, 1990) –redes económicas, asociaciones de productores, cooperativas– aparecen con mayor fuerza en la economía urbana y conforman una acción de sujetos sociales en el sentido de construcción de una economía alternativa.

Las experiencias de finanzas solidarias se integran al movimiento fundador de una economía alternativa. La necesidad de pensar dicha economía en el mismo tiempo histórico del modelo dominante constituye una ruptura en el pensamiento tradicional de los movimientos

sociales. No se trata de pensar la solidaridad de modo externo y *a posteriori* del ciclo productivo o sacado apenas del campo del empleo formal como, por ejemplo, la reducción de la jornada de trabajo. Resurge fuertemente la noción del trabajo como respuesta a aquellos que preconizaban el fin del mundo del trabajo, emergiendo nuevas formas de acción popular solidaria que se ubican en el campo específico de la producción, distribución y consumo. Se trata de pensar las relaciones de poder y la solidaridad en el seno del proceso productivo. Su sentido va más allá de un simple acceso al mercado, ya que concierne a la democratización de las relaciones económicas y la expansión de formas de cooperación y de solidaridad.

Trabajar en la construcción de una economía solidaria significa profundizar la crítica a la perspectiva determinista y productivista de la “contradicción entre desarrollo de las fuerzas productivas y relaciones de producción”, reflejando, según lo afirma Habermas (1987), una conciencia moderna del tiempo, en la cual se lleva a cabo la construcción de un contramodelo en el mismo campo de historicidad que el modelo dominante.

La comprensión, sugerida por el debate de los movimientos sociales que aparecen en la década del 70, de diversas formas de opresión como generadoras de contradicciones específicas que rompen con las visiones dualistas de la lucha de clases y amplían el conflicto de modo que alcance a todas las esferas de la vida cotidiana, se ven reafirmadas vigorosamente en el campo económico.

Las experiencias de finanzas solidarias van al fondo del debate acerca de la construcción de una economía alternativa. En Brasil, esas experiencias son muy recientes y sólo se expandieron a partir de mediados de los años 90, contando como referencias principales con las experiencias de microcrédito de la Federación Nacional de Apoyo a los Pequeños Emprendimientos (FENAPE), de la institución de crédito PORTOSOL ubicada en Porto Alegre, del VIVACRED, en Río de Janeiro, del BRB, en Brasilia, y de acciones municipales de generación de trabajo e ingresos (Coelho, 2000). Hoy en día, las actividades de microcrédito ya se constituyen en un sistema de apoyo alternativo a las redes y arreglos productivos locales, al fortalecimiento de las cadenas productivas, a las cooperativas y asociaciones de productores de comercio justo, a la garantía del sistema de compras solidarias y a los sistemas populares de ahorro y seguro. La construcción de los productos financieros alternativos pasa así a una

dimensión de integración comunitaria y territorial que la diferencia de una perspectiva del sector económico de microfinanzas.

4. Finanzas solidarias, territorio y los productos financieros

El territorio constituye el espacio económico diferenciado en tanto que presenta diferentes tipos de entornos productivos, especificidades de las cadenas productivas, formas diferenciadas de integración horizontal y vertical, distintas correlaciones de fuerzas locales. En este sentido, la economía y las finanzas deben ser consideradas como procesos socioespaciales.

No tenemos el hábito de pensar el territorio. Pensamos los sectores, las políticas macro y, cuando mucho, la ciudad. Tener en cuenta al territorio significa identificar las formas distintas de organización económica, de relaciones propias entre sistemas urbanos y agrarios, las imposiciones en términos de movilidad de trabajo, la historia del lugar, su cultura. Es decir, significa pensar su construcción social.

La organización de base popular conforma redes locales que, por relaciones de vecindad, por la historia común del lugar y por la cercanía, construyen identidades territoriales y crean relaciones de pertenencia. La consolidación y sustentabilidad de estos grupos productivos locales necesitan no sólo crear vínculos con las redes solidarias más amplias sino también constituir un entorno productivo capaz de contribuir a la sustentabilidad de estos grupos.

Las experiencias de nuevos productos financieros alternativos han seguido el diseño de políticas locales de apoyo a la economía solidaria, como por ejemplo:

- microcrédito: experiencia más conocida, donde se otorga créditos individuales o colectivos de pequeños montos utilizando una tecnología crediticia alternativa, basada en el antecedente del emprendedor y en la capacidad de análisis de los agentes de crédito;
- sistemas de garantía de comercio justo: basados en cartas de crédito que garantizan la producción de una demanda a largo plazo, permitiendo una relación más horizontal y relaciones de poder más equilibradas en el interior de la cadena produc-

- tiva y una negociación transparente entre intermediarios y grupos productivos;
- garantía en la formación de grupos de compra solidarios: conforman sistemas de garantía que permiten la realización de compras con créditos a plazo, permitiendo el acceso al mercado con precios más baratos y con rapidez en la entrega de los productos;
 - financieras populares de capital de riesgo: significa inversiones de largo plazo en empresas populares, en general en lo concerniente a equipamientos e infra-estructura, donde se participa en la gestión y en la sociedad hasta el punto en que se alcance el retorno de la inversión;
 - seguro y ahorro popular: dirigidos a las necesidades básicas de la población, como salud, educación, habitación o necesidades inmediatas no previstas, tal es el caso del auxilio a funeral de parientes, donde las familias se ven obligadas a pasar por situaciones embarazosas de colecta de recursos;
 - sociedades de garantías: formación de consorcios de instituciones de fomento, bancos de desarrollo, instituciones de microcrédito para promover recursos para las instituciones de crédito popular;
 - tarjetas de crédito solidarias: utilizadas para la viabilidad de compras y servicios en determinadas redes o para la circulación de moneda en el interior del territorio;
 - cheques de servicios de vecindad: cheques que cuentan con asociaciones de empresas y gobiernos, a partir del cual se subsidia la utilización de servicios de vecindad por los trabajadores empleados, integrando oferta y demanda en determinados territorios.

Estos productos financieros se insertan en el juego de fuerzas del mercado, en el sentido de democratización de las formas de intermediación y medios de pagos, de modo que podamos reducir y neutralizar la violencia de la moneda en cuanto a su dimensión simbólica de imposición de relaciones sociales y en cuanto a una síntesis de determinaciones de relaciones de fuerzas de mercado. Las finanzas solidarias son parte de este juego de fuerzas en miras a democratizarlo, para que el poder esté mejor distribuido y podamos tener mejores condiciones de remuneración del trabajo. De este modo, en la

construcción de una otra economía, hay un acercamiento a las experiencias de moneda social en las cuales el elemento estructurante de las relaciones económicas y sociales no es el capital sino el trabajo individual, colectivo y social acumulado. Las finanzas solidarias, en tanto acciones de democratización del sistema financiero, constituyen medios de valorización del trabajo.

Bibliografía

- Coelho, F. D., “Desenvolvimento econômico local no Brasil: as experiências recentes num contexto de descentralização”, en Projeto CEPAL/GTZ “Descentralización Económica Local y Descentralización en América Latina”, Santiago, Chile, CEPAL, 2000.
- Habermas, J., “A nova intransparência”, en *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, N°18, set., 1987.
- Hollis, A., Sweetman, Arthur, “Microcredit: What can we learn from the past?”, en *World Development*, Elsevier Science, Vol. 26, N°10, 1998.
- Hollis, A., *Women and Microcredit in History: Gender in the Irish Loan Funds*, Canadá, University of Calgary, 1999.
- Martins, P. H., Winogrd, A., Salles, R. C., *Regulamentação das microfinanças*, Rio de Janeiro, BNDES, 2002.
- Microbanking Bulletin, <http://stripe.colorado.edu/~econinst/mft98/mbbtop.htm> e complementada com informações da pesquisa: “Perspectivas de Expansão das Microfinanças no Brasil: Marco Legal, Capitalização e Tecnologia”, IBAM, Fundação FORD, Relatório Final, Rio de Janeiro, abril de 2001, <http://www.ibam.org.br/microcre/relfinal.pdf>
- Razeto, L., *Economía Popular de Solidaridad: identidad y proyecto en una visión integradora*, Santiago, Área Pastoral Social de la Conferencia Episcopal de Chile, 1990.

IDENTIDAD Y TRABAJO AUTOGESTIONARIO

ANA RITA CASTRO TRAJANO
RICARDO AUGUSTO ALVES DE CARVALHO

1. La cuestión de la relación entre trabajo e identidad en las configuraciones socioproductivas autogestionarias es fundamental para comprender la cohesión social, uno de los más apreciados temas para la sociología de las organizaciones. La expresión “configuraciones socioproductivas autogestionarias y solidarias”, que queremos categorizar aquí, nos parece más adecuada para las empresas de autogestión, ya que enfatiza las dimensiones sociales y productivas de esos nuevos “arreglos” organizacionales. Carvalho (2001), al abordar las diferentes perspectivas de análisis “concebidas especialmente para comprender lo que está en juego en la autogestión: los niveles jurídico-económico; político-administrativo y psicosocial”, busca ir más allá de la dimensión económico-productiva, como único parámetro de sustentabilidad para dichas empresas. Desde esta perspectiva, la sustentabilidad está reflejada no sólo en lo económico, sino también en los movimientos de construcción de la socioeconomía solidaria que, al agregar el aspecto “socio” a la economía, demuestra una nueva concepción de esos procesos; así como la noción de “reestructuración socioproductiva” defendida por Carvalho (2001) amplía el abordaje del fenómeno, que significa más que aspectos puramente económicos o productivos: “Defendemos la noción de reestructuración socioproductiva, pues las esferas sociales son como las esferas económicas, ambas son reconfiguradas al mismo tiempo y sufren impactos determinantes para el mundo del trabajo”.

En este sentido, podemos decir que la “identidad” está íntimamente relacionada a lo “social”, en lo que ya mencionamos para su importancia como determinante de la denominada “cohesión social de la empresa”.

2. Los estudios acerca de la temática –trabajo e identidad– provienen de una tradición en la que el ser humano es concebido como un ser social, donde el trabajo ocupa un lugar central. Como lo subraya Antunes (1997), el trabajo es el “momento fundante de la realización del ser social, condición para su existencia; es el punto de partida para la humanización del ser social”.

Por lo tanto, se parte de la tesis de la centralidad del trabajo para la sociedad contemporánea y para el proceso de construcción identitaria de los sujetos trabajadores, abordándose identidad y trabajo como procesos que se interconectan dialécticamente. Desde esta perspectiva, el “trabajo” aparece como un “definidor por excelencia de lo humano”, según explica Costa (1989), al referirse al trabajo como un marco identificatorio central en la formación de la “identidad psicológica” de las clases trabajadoras.

Sin embargo, queda por conocer en qué medida los procesos de construcción identitaria en los emprendimientos solidarios de autogestión se diferencian de procesos identificatorios en empresas heterogestionadas. En las cooperativas ¿Se busca la construcción de una “identidad colectiva fuerte” (Enriquez, 1994), que pueda llevar a un proceso de idealización, creando así un nuevo culto? ¿Se busca construirla a partir de la autonomía, posibilitando el surgimiento de sujetos humanos libres y creativos, creando una nueva cultura? O, aún, ¿sólo se está cambiando el culto y no la cultura?

En otro estudio, donde se trata de examinar la relación entre la vida psíquica y la organización, Enriquez (2000) se refiere a la perspectiva cooperativista y aborda la problemática de la ilusión en la idealización de una unión plena de los cooperados. Así, nos dice: “El grupo o la organización requiere de nuestro deseo de ideal personal, que se confunde con el ideal de los otros. La felicidad de la organización pasa por la felicidad de los sujetos que la componen. El imaginario subyacente es el de la comunión, si no es el de la fusión; en cualquier caso, de la obsesión por la plenitud”. Para las configuraciones socioproductivas autogestionadas ello es crucial, ya que llama la atención hacia los riesgos de una “visión idílica”, o aún “angelical”, de la vida organizacional dentro de la perspectiva cooperativista y para que la cooperativa no se encierre en sí misma.

Se vuelve necesario subrayar que, a pesar de convivir con la hegemonía de la economía capitalista, sabemos que ésta no significa la subordinación total de todas las relaciones societales a la lógica del

capital. Somos parte de una sociedad contradictoria, donde el surgimiento de lo nuevo es siempre posible. Por lo tanto, es menester que el movimiento autogestionario busque mostrar la posibilidad de creación de formas democráticas de organización del trabajo y de la producción, realizando una nueva ética en su cotidiano en esa nueva realidad de trabajo colaborativo, pero sin caer en el idealismo de un mundo sin conflictos, libre de contradicciones.

La experiencia de la construcción del trabajo “co-labor-ativo” y de la autonomía de los trabajadores no constituye un proceso lineal, sin conflictos y contradicciones. Exige la ruptura con prácticas heterónomas o, para decirlo de otra forma, prácticas paternalistas y autoritarias, en las que el otro decide por mí, en las que las normas y valores deben ser interiorizados, sin la posibilidad de reflexión y crítica.

Constatamos que, en las empresas de autogestión, hay una cierta dificultad por parte de los trabajadores para asumir la autonomía, lo que no quiere decir que los procesos de autonomización no estén en marcha, una vez que se busca la realización de los principios cooperativistas y autogestivos, que no son heterónomos.

En este sentido, no podemos hablar de un proceso homogéneo y armónico de construcción identitaria de los sujetos trabajadores en configuraciones socioproductivas autogestionarias y solidarias. Existe una pluralidad y diversidad de identificaciones con el proyecto cooperativista y autogestionario, donde esos sujetos tienen que confrontar y tratar muchos conflictos y problemas relativos a las diferentes dimensiones inherentes al proceso en construcción, es decir, económico-jurídico, político-administrativo y psicosocial.

Se hace necesario y urgente repensar la gestión de esas iniciativas, buscando formas más democráticas y transparentes de organización, que posibiliten la expresión de las diferencias, de las singularidades de los sujetos. Es en este sentido que la identidad y la autonomía se configuran como procesos en construcción. La identidad de ser alguien autónomo en nuestra sociedad heterónoma no es tarea sencilla, pero los emprendimientos autogestionarios han demostrado la posibilidad real de esta vía. Además de una salida a la crisis del capital, los movimientos de autogestión y socioeconomía solidaria se han constituido como una viabilidad para una nueva sociabilidad humana, es decir, la de la creación de sujetos humanos autónomos y libres.

Bibliografía

- Antunes, R., *Adeus ao trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade no mundo do trabalho*, São Paulo, Cortez, 1997
- Carvalho, R. A., *Considerações teórico-metodológicas sobre as novas configurações autogestivas no mundo do trabalho neste início de milênio*, Belo Horizonte, 2001.
- Carvalho, R. A. A., “Reconfiguração de perfis entre os processos de inserção, “desinserção” e reinserção dos (novos) sujeitos trabalhadores, en Horta, C. R., in Carvalho, R. A. A. (orgs), *Globalização, trabalho e desemprego: um enfoque internacional*, Belo Horizonte, NESTH/UNITRABALHO – UFMG, 2001.
- Carvalho, R. A. A.; Pires, S. D., *A Autonomia e a autogestão: apontamentos teórico-metodológicos sobre a práxis em empreendimentos da economia social solidária*, Belo Horizonte, NEST/ Grupo de Pesquisa Autogestão e Processos Psicosociais/ UFMG, 2001.
- Costa, J. F., *Psicanálisis e contexto cultural*, Rio de Janeiro, Campos, 1989.
- Enriquez, E., “A interioridade está acabando?”, en Machado, M. N. M. (et al.)(orgs.) *Psicossociologia*, Petrópolis, Vozes, 1994.
- Enriquez, E., “Vida Psíquica e organização”, en Motta, F. C. P.; Freitas M. E. de (orgs.), *Vida psíquica e organização*, Rio de Janeiro, FGV, 2000.
- Enriquez, E., “O papel do sujeito humano na dinâmica social”, en Machado, M. N. M. (et al.) (orgs.), *Psicossociologia*, Petrópolis, Vozes, 1994.
- Enriquez, E., “O vínculo grupal”, en Machado, M. N. M. (et al.) (orgs.), *Psicossociologia*, Petrópolis, Vozes, 1994.

INDICADORES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

FRANÇOIS WAUTIEZ
CLAUDIA LUCIA BISAGGIO SOARES
ARMANDO DE MELO LISBOA

1. Concepto

Un indicador es una información procesada que busca generar una idea acerca de un fenómeno y su evolución. Es una señal que se refiere a una de las características del fenómeno, la cual queremos poner en evidencia, que posibilita encontrar un punto de referencia que guíe nuestro análisis. Es decir, es un conjunto de datos que posibilita simplificar, medir, comparar y comunicar información, y posibilita visualizar el comportamiento de los agentes o de los sistemas.

Los indicadores son siempre instrumentos limitados porque reflejan aspectos parciales de la inconmensurable realidad. Por ello no pueden ser considerados absolutos. La economía solidaria se diferencia de la tradicional a partir de la utilización de una perspectiva que reconoce que ni todo puede o debe ser evaluado en términos mercantiles o cuantitativos. Mientras los indicadores económicos convencionales, por lo general, tienen un carácter monetario y cuantitativo, la práctica de la economía solidaria apunta hacia la necesidad de construir indicadores cualitativos capaces también de evaluar la solidez de la sociedad, su grado de confianza y cohesión social, indicando situaciones-límites y evidenciando umbrales, ensanchando así las posibilidades de acompañamiento de las acciones humanas.

En verdad, la discusión acerca de otros indicadores remonta a una larga historia, desde las reflexiones precursoras de Quesnay, Malthus y Sismondi. Malthus, en 1820 en los *Principios de la economía política*, afirma que “hacer una estimación del valor de los descubrimientos de Newton o de los placeres que producen las obras de Shakespeare y Milton, calculando los beneficios obtenidos de la venta de sus libros, sería una medida muy pobre del grado de gloria y de placer que han proporcionado [...]”. Ya Sismondi, en su obra

Nuevos principios de la economía política (de 1819), afirmaba que el verdadero objeto de la economía es el hombre y no la riqueza. Asimismo, Lewis Mumford, en 1938 en *La cultura de las ciudades*, se oponía a los preceptos pecuniarios del éxito, ya que entendía que la economía debería expresarse en términos de cosas concretas (salud, oportunidad social, horas de ocio, satisfacción estética y mejoras del ambiente).

2. El indicador económico convencional

El indicador económico más conocido, que se impuso después de la Segunda Gran Guerra, es el Producto Bruto Interno (PBI). Por mucho tiempo, la variación de este índice (que cuando es positiva se la conoce como “crecimiento económico”) fue la principal –y prácticamente la única– brújula de los dirigentes políticos. Se presume que los mayores flujos monetarios proporcionan un mayor bienestar, que es considerado aquí como mayor consumo para la población. Símbolo de un paradigma económico productivista e industrializante, basado en el predominio de los intercambios mercantiles, el recurso a las variaciones del PBI como indicador hizo que las nociones de “crecimiento económico” y “progreso” se transformaran prácticamente en sinónimos. En tanto esencia un indicador de disponibilidad de objetos (insuficiente, por lo tanto, para evaluar el desarrollo de la vida de las personas), la hegemonía del PBI como medida del bienestar contribuyó al empobrecimiento de la comprensión misma del quehacer económico y de la deformación de los valores. El proceso moderno de desarrollo capitalista degrada y cosifica la condición humana, desarticulando el tejido de la vida. Los tradicionales indicadores cuantitativos y monetarios de evaluación del progreso encubren la mayoría de las víctimas que son producidas, deshumanizando y corrompiendo la responsabilidad solidaria vital en toda acción humana.

Desde hace décadas han surgido críticas significativas a este índice: el PBI no se preocupa por el origen de los flujos monetarios que incluye (los costos asociados al incremento de los accidentes o enfermedades, a la multiplicación de las contaminaciones y, en general, a una mayor destrucción del medio ambiente son contabilizados positivamente como contribuciones al “crecimiento económico”) y tampoco logra captar la riqueza creada que no sea monetaria. Su utilización:

- incentiva comportamientos poco cívicos y/o morales, ya que las destrucciones ambientales, humanas y sociales son contabilizadas como contribuciones a la riqueza;
- desestimula los comportamientos de prevención o de reparación “no remunerados” (limpieza de playas contaminadas, por ejemplo) de esas destrucciones;
- incentiva comportamientos inmediatistas, tanto de parte de los responsables políticos como de los empresarios, ya que acorta el horizonte temporal del acompañamiento haciendo referencia a un año;
- desestimula todo tipo de comportamiento y actividad económica solidaria de producción y reproducción, generadoras de un bienestar asociado a la satisfacción de necesidades materiales e inmateriales; y
- transforma a los empresarios en los únicos agentes económicos válidos, ya que en este esquema ellos son los únicos “generadores de riqueza”.

3. Nuevos indicadores internacionales

Fue sólo a partir de los años 70 que varios nuevos indicadores surgieron, con propuestas de correcciones al PBI, de manera de poner en evidencia las informaciones que dejaba escapar. Fueron muchos los esfuerzos para redefinir los indicadores de la riqueza y del progreso, pero pocos efectivamente lograron hacerse conocidos. La construcción de alternativas se fortaleció con el Relatorio Brundtland de 1987 y con la Cumbre Río-92, donde se subrayó la urgencia de indicadores que permitieran operacionalizar el concepto de desarrollo sustentable. Hoy en día algunos están recomendados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y otros por la Comisión de Desarrollo Sustentable de las Naciones Unidas, y son utilizados en el ámbito nacional y regional por varios países del mundo.

Índice de Desarrollo Humano (IDH). Creado por A. Sen y M. Haq y adoptado desde 1990 por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. El IDH es un índice agregado, compuesto por el promedio simple de tres indicadores ya debidamente normalizados: (a)

longevidad (medida en términos de esperanza de vida al nacer); (b) nivel educacional (basado en el grado de alfabetización); (c) nivel de vida (medido por el PBI *per capita*). Se ha calculado el IDH para 174 países y ello permite establecer comparaciones entre las condiciones sociales de los países en cuestión. Este índice se complementó en el Informe sobre Desarrollo Humano de 1996 (PNUD) por el Índice de Pobreza Humana, donde se considera sólo una parte de los indicadores anteriores para: (a) el porcentaje de niños menores a 5 años con problemas nutricionales; (b) el porcentaje de mujeres analfabetas de 15 años para arriba; y (c) el porcentaje de partos no atendidos por personal capacitado.

El IDH tiene la virtud de apuntar hacia lo que debería ser obvio: el ser humano debe estar ubicado en el centro del debate acerca del desarrollo. Además de ello, el IDH ha contribuido para romper la ilusión de que el crecimiento económico estaría correlacionado positivamente con la mejora de los patrones de vida. Sin embargo, el IDH no está libre de problemas: tanto en lo que se refiere a la utilización de métodos de ponderación tradicionales para agregar elementos diversos sin considerar dimensiones cualitativas, como por no incorporar la dimensión ambiental, por exceso de generalización o por estar atado al concepto de desarrollo. Como fue reconocido por el mismo Informe sobre el Desarrollo Humano de 1999, todo índice agregado es inevitablemente imperfecto. No se debe, por lo tanto, mistificarlo.

Índice de Bienestar Económico Sustentable (IBS). El IBS (ISEW en inglés) fue originariamente concebido por Daly y Cobb (1989). La sustentabilidad del bienestar humano, a lo largo del tiempo, es calculada a través de una serie de correcciones al cálculo del PBI convencional, e incluye: (a) una ponderación del PBI de acuerdo con la distribución de ingresos, medida a través del coeficiente de Gini (un índice de medida de la desigualdad, en este caso aplicado a la renta nacional); (b) la disminución de los gastos “defensivos” asumidos por la población, como parte de los gastos en salud, transporte para el trabajo o contaminación del agua y del aire; (c) la suma de los gastos que representan aportes al bienestar, tales como la construcción de autopistas y vías públicas, o servicios que no son considerados por el PBI, tales como el trabajo doméstico; (d) la inclusión de valores asociados a la degradación del capital natural renovable y no

renovable y los daños a los servicios ambientales (como el deterioro de la capa de ozono).

El IBS, construido para el Reino Unido, Austria, Alemania, Países Bajos y Suecia, abarcando el periodo de 1950-1996, permitió observar que, en un momento dado, las curvas de crecimiento y de bienestar sustentable se distanciaron una de la otra, resaltando que el crecimiento económico no genera, automáticamente, un mayor bienestar social.

Indicadores del Desarrollo Sustentable de la OCDE. Estos indicadores fueron concebidos principalmente para medir el desempeño ambiental, en el contexto nacional, a través de un sistema de indicadores específicos para un servicio ambiental elegido (como la biodiversidad o el cambio climático). El marco ordenador recomendado por la OCDE (1993), el más utilizado en la actualidad, se conoce como PER (Presión-Estado-Respuesta), que incluye tres tipos de indicadores: (a) los indicadores de presión, que describen presiones ejercidas por las actividades humanas sobre el ambiente; (b) los indicadores de estado, que se refieren a la calidad del ambiente, así como a la cantidad y al estado de los recursos naturales; (c) los indicadores de respuesta, que hacen referencia a los esfuerzos realizados por la sociedad y por las autoridades para reducir o mitigar el deterioro del medio ambiente.

La “verdadera riqueza” y el “ahorro genuino”. El Banco Mundial (1995) operacionaliza el concepto de desarrollo sustentable a través del concepto de “verdadera riqueza”. Para dicha organización, “el proceso de desarrollo sustentable se refiere fundamentalmente a la creación, mantenimiento y administración de la riqueza”. Ésta se define como la suma del “capital natural”, el capital propiamente dicho y el “capital humano” de un país. El “ahorro genuino”, a su vez, se entiende como el ahorro que una nación alcanza después de contabilizar la depreciación de los recursos naturales y el daño provocado por la contaminación (-), así como las inversiones en recursos humanos (+).

La matriz de necesidades y satisfactores de Max-Neef. Un importante marco de referencia, adecuado a la racionalidad solidaria de una economía en escala humana, fue desarrollado en 1986 por Max-

Neef (1998) en colaboración con A. Elizalde y M. Hopenhayn. Considerando que el desarrollo se refiere a personas y no a objetos, distingue las necesidades humanas básicas consideradas finitas e invariables, y desagregadas de acuerdo a cuatro categorías existenciales (ser, tener, hacer, estar) y nueve categorías axiológicas (subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad, libertad) de los satisfactores de estas necesidades (lo que las sociedades generan para satisfacer las necesidades, y ellas están culturalmente determinadas). Luego, se arma una matriz 4 x 9, con treinta y seis categorías, que permite entrever las amplias posibilidades que cada grupo humano tiene para satisfacer sus necesidades de acuerdo con sus limitaciones y aspiraciones.

Este sistema permite reconceptualizar una serie de cosas, como por ejemplo el concepto de pobreza. La pobreza no hace referencia apenas a la subsistencia, según piensan los economistas, ya que también existe una pobreza de protección debido a la carrera armamentista o al aumento de la violencia; pobreza de afecto, debido al machismo y a la discriminación de las mujeres; pobreza de comprensión, ya que contamos con pseudo-sistemas educacionales; pobreza de identidad debido a discriminaciones religiosas e ideológicas. Existen pobrezas y, cuando cualquiera de ellas excede un determinado límite, se vuelven una patología. Las personas no mueren sólo de hambre, sino que se destruyen a causa de una crisis de identidad o por falta de afecto.

4. La construcción de indicadores

Los indicadores reflejan los valores de quienes los han ideado. Además, evaluar siempre es emitir un juicio. No se trata de un problema puramente técnico, de estadísticas neutras, pues el debate acerca de los valores abarca al conjunto de la sociedad. Aquí encontramos uno de los principales campos de disputa política: de un lado están los indicadores cada vez más misteriosos al servicio de la especulación financiera y del gran capital. Del otro, la lucha por poner la racionalidad social y ecológica en el centro del cálculo político y económico. Además, la estadística, en su origen, era utilizada para el control de los súbditos con miras a cobrar mejor los tributos, tal como quedó marcada en la etimología de la palabra.

Por ello, discutir indicadores requiere siempre de la reflexión sobre *qué, para qué, cómo y para quién* estamos analizando los “datos”, de modo que se logre informar, formar (y no deformar...) a los ciudadanos. El trabajo de construcción de un indicador se inicia con la elección de las variables que se pretenden monitorear (es decir, por la clasificación de las que aparentan ser las más representativas de lo que se quiere acompañar). A lo largo de ese proceso, se elige también la perspectiva que será privilegiada, es decir, el tipo de instrumento que se va a construir, o que conforma la información que será producida.

Trabajar solamente con valores promedios, por ejemplo, a menudo impide que se perciban las diferencias de distribución internas relevantes. Desmenuzar las diferencias internas entre los más pobres, otorgando un peso extra a esa variable en la construcción de un agregado que logre interpretar la justicia social alcanzada por una determinada sociedad, sin dar la misma relevancia a la desigualdad entre ricos y de los ricos con los pobres (IDH revisado), puede subestimar la importancia de la distribución general de los ingresos. Las informaciones que no son elegidas para ser monitoreadas pueden sesgar el análisis y encubrir ciertas realidades (no se suele posibilitar, a la par de los ingresos, informaciones respecto de los niveles de concentración de propiedad, ocultando las desigualdades materiales). Luego, cuando se evalúa un sistema económico, es interesante observar lo que no es valorizado.

Sabemos que el PBI no contabiliza cualquier tipo de trabajo no remunerado, lo que vuelve invisible todo el trabajo doméstico, y esconde el trabajo de las mujeres. Esta situación de desprestigio de las actividades asociadas a lo femenino se refleja también en la desvalorización monetaria de los empleos vinculados al área de la salud, educación, cuidados a los niños y ancianos, etc. Por otro lado, la crítica de la economía ecológica al PBI ha ganado operatividad y aceptación, más que nada en las instancias internacionales. Este es el caso del “PBI Verde” y los demás indicadores de desempeño ambiental de la OCDE y otros organismos internacionales. Ello se debe al hecho de que esas críticas han sido asimiladas más fácilmente por la lógica economicista dominante, ya que permiten corregir los precios y perfeccionar el sistema de propiedad. Así, el camino hacia el desarrollo sustentable estaría trazado, reducido a la preservación de los recursos naturales.

La aceptación de los conceptos de desarrollo sustentable y de desarrollo humano, a partir del momento que fue rápidamente asimilado por los organismos internacionales y por las colectividades, fue un proceso realizado de arriba hacia abajo, definiendo una agenda con criterios y metas específicas. A su vez, en el caso de la otra economía solidaria, se impone una noción ausente de los indicadores anteriores: el debate democrático alrededor de la elección de indicadores.

La economía solidaria se vincula a la promoción de un nuevo paradigma que “contempla la evaluación democrática de las actividades humanas, en el cual la contabilización monetaria apenas conforma un subconjunto” (Viveret, 2001). No queda duda de que es anacrónica la postura arrogante y paternalista por parte de las instituciones estatales de ofrecer soluciones listas para una sociedad pasiva. La sociedad contemporánea es cada vez más inteligente y capaz de autoconducirse. Es decir, los ciudadanos estamos progresivamente distantes de la condición de meros súbditos. Las recomendaciones de la Agenda 21 han estimulado la elaboración, por parte de colectividades (municipios, regiones), de indicadores locales de calidad de vida sustentable, orientados a facilitar la toma de decisiones en el ámbito local y la participación ciudadana. Estas experiencias involucran a distintos actores presentes en el territorio y cuestionan las formas tradicionales de hacer política y de administrar los recursos públicos, lo que se suma a los procesos de otorgar poder a lo popular. Los ciudadanos recuperan su capacidad de diálogo y respuesta en lo que se refiere a las necesidades reales de la comunidad. Así se fortalece el papel de las organizaciones y acciones ciudadanas en el ejercicio y en la defensa de sus derechos.

Los indicadores locales proporcionan a la colectividad parte de la información necesaria para la acción y favorecen la toma de conciencia acerca de los problemas que ella misma identifica. Las metas que se quiere alcanzar pasan por una definición conjunta de un barrio o comunidad. Los indicadores señalan si hay un acercamiento o alejamiento de estas metas, al tiempo que facilitan la comunicación y la coordinación más efectiva para afrontar las causas de los problemas identificados. Más que los resultados, es el proceso lo que importa: un proceso de diálogo entre ciudadanos e instituciones, de refuerzo de los vínculos sociales, de reflexión conjunta, de transformación de los ciudadanos en protagonistas responsables

y comprometidos con su entorno, en una comunidad activa y deliberante. No obstante, seguimos lejos de una nueva estructuración de poder que permita viabilizar plenamente esta nueva perspectiva. Aunque no se pueda hablar de democracia participativa, esas iniciativas se dirigen a una mayor democratización de la gestión y de la división del poder de decisión política (Wautiez e Reyes, 1999; Lisboa, 2001).

5. Indicadores para otra economía

Las prácticas existentes de economía solidaria aún están madurando los criterios capaces de definir una agenda global democráticamente. Actualmente, son raros los indicadores, en el ámbito local, nacional o internacional, que logren dar cuenta de los impactos de las múltiples iniciativas de esa “otra economía”. Los sistemas de información existentes resultan inadecuados para comprender y aprehender plenamente la lógica económica solidaria, lo que la hace parcialmente invisible. Su misma viabilidad y competitividad requiere de otros parámetros capaces de valorarla adecuadamente.

Pensar en nuevos indicadores nos obliga a revisar profundamente nuestra representación de la riqueza. Ello está explícito en las definiciones del Banco Mundial que llevan a convertir todo en “capital”. También para el PNUD, la verdadera riqueza debe ser juzgada a partir de la capacidad de las personas de vivir la vida que aprecian, de las condiciones de acceso a derechos universales. En la perspectiva de la economía solidaria, riqueza es la disponibilidad de bienes y servicios que den un sostén a la vida de las personas y de las comunidades, y no sus valores (que pueden ser considerados a partir de la escasez, utilidad, trabajo incorporado o cualquier otra cosa). En la economía moderna, progresivamente la noción de riqueza fue sustituida por las de valor y precio, lo que hacía que la creación de riqueza estuviera desvinculada del mantenimiento de la vida, es decir, de la creación de valores reales y significativos (Cordeiro, 1995). Es importante reconocer que, sin dejar de lado la inclusión de los costos sociales y ambientales de la misma, no sólo la economía enriquece a la sociedad, sino que la riqueza también proviene de la participación democrática, de la calidad de las relaciones sociales, del aire y del agua, de la paz, del nivel cultural y del grado de acceso a buenos

servicios públicos. Si estos recursos no se contabilizan, no se podrá evaluarlos.

Además de ello, si se entiende que toda riqueza es buena y cuanto más riqueza mejor, la riqueza en la civilización moderna-occidental dejó de ser un instrumento a servicio de fines superiores para ser apenas un medio para juntar más riqueza, ahora sinónimo de simple acumulación de valores. Hoy, volvemos a redescubrir lo que Mídas (el de la leyenda) percibió hace miles de años: existe una riqueza que no sirve (hay herramientas “anticonvivenciales”, en la terminología de Illich). El desarrollo capitalista transformó medios en fines. Subordinar los fines a los medios (o “atar el arado a una estrella”, según decía poéticamente R. Emerson) requiere de otra gran transformación, que ya está en curso. El problema económico no es solamente de eficiencia de los medios, sino de la revisión de las metas: la cuestión está en combinar eficiencia con suficiencia. Una revolución en la eficiencia sigue sin rumbo si no viene acompañada de una revolución en la suficiencia (Sachs, 2000).

Acompañar el desempeño de la economía solidaria significa asumir los valores de esa otra economía como patrón de medida. Ésta, al reubicar al ser humano en el centro del desarrollo (superando el mito de que el crecimiento económico y la modernización tecnológica *per se* mejorarían los niveles de vida), reconoce el valor de uso y el valor del vínculo entre las personas como superiores al valor de cambio de los bienes y servicios, lo que hace que la búsqueda de una vida mejor, de sustentabilidad, justicia social y calidad de vida se vuelvan criterios de evaluación de la dinámica económica.

La disputa que los “nuevos” indicadores traban con los “antiguos” es, ante todo, un reflejo de una confrontación ética en el campo de los valores, es parte de los cambios civilizatorios contemporáneos que buscan subordinar la economía a la sociedad. La construcción de estos nuevos indicadores pide que se subraye los valores de esa otra economía que se quiere analizar, permitiendo dar cuenta de su dinámica, evolución y estructura, lo que posibilita las comparaciones internas con otros sistemas económicos y con supuestas situaciones ideales. Por lo tanto, ellos deben reflejar la mirada social y ambientalmente responsable que las prácticas de la economía solidaria pretenden reproducir.

Bibliografía

- Cordeiro, R., *Da riqueza das nações à ciência das riquezas*, São Paulo, Loyola, 1995.
- Daly, H., Cobb, J., *For the Common Good*, Boston, Beacon Press, 1989.
- Max Neef, M., Elizalde, A.(org), *Sociedad civil y cultura democrática*, Santiago, CEPUR, 1989.
- Lisboa, A. (et al.), *Qualidade de vida e cidadania: a construção de indicadores socioambientais da qualidade de vida em Florianópolis*, Florianópolis, Cidade Futura, 2001.
- Sachs, W., “Anatomia política do desarrollo sustentable”, en *Democracia Viva*, 2000.
- Viveret, P., *Reconsidérons la Richesse*, Paris, Rapport d'étape, Secrétariat d'État à l'Économie Solidaire, fev., 2001.
- Wautiez F., Reyes, B., *Manual de Indicadores Locales para la Sustentabilidad*, Santiago, 2000.

MERCADO SOLIDARIO

ARMANDO DE MELO LISBOA

1. Originalmente, el mercado es el lugar donde se comercializan, en pequeñas cantidades y a precios establecidos, los artículos de primera necesidad. Los mercados del vecindario son tan antiguos como la misma humanidad. Es importante recordar que el *ágora*, lugar público central en las ciudades griegas donde nace la idea de democracia y autogobierno, era la plaza donde se llevaba a cabo el comercio y también donde se realizaban las asambleas del pueblo.

2. Sin embargo, con el surgimiento de una gran burguesía y la expansión del comercio exterior, que de a poco se inserta en los mercados locales, motivada por la acción del Estado mercantilista y por la expansión colonialista a partir del siglo XVI, el mercado se convirtió en el mecanismo de la “mano invisible”, que automáticamente coordina y regula el orden social. Sin la acción de dichas fuerzas no se hubiera generalizado el principio del mercado tampoco ni habría sido impulsado el capitalismo. Las líneas de poder colonialistas, realizando una división económica geográfica entre centro y periferia, alimentaron y alimentan la formación de los grandes grupos económicos, aclarando que los precios son frutos del uso de la fuerza y la antigüedad del intercambio desigual.

Es falsa y engañosa la tesis de una evolución natural y espontánea del “mercado físico” hacia el “mercado principio”, preconizada por la teoría de la modernización y por el liberalismo, donde la economía de mercado está en la cima evolutiva. La transformación de los mercados locales en una economía de mercado que se pretende que sea autoregurable fue producida políticamente, y no fue el resultado de su evolución gradual hacia los ámbitos nacional e internacional.

3. Esta noción abstracta de mercado, en tanto un mecanismo auto-regulado a través de precios generados por el libre juego de la oferta y la demanda, no corresponde a la realidad de la economía moderna. Aún en los países capitalistas es imposible ignorar el papel fundamental de los elementos institucionales, de la herencia cultural y del contexto moral, de las relaciones de poder y los grados crecientes de monopolio que interfieren en los “automatismos”, haciendo que gran parte de los precios (especialmente de los precios de las mercancías fundamentales: mano de obra, tecnología, petróleo, energía, minerales, etc.) sea fijada administrativa y políticamente a partir de negociaciones no siempre transparentes. Los precios son resultados de correlaciones de fuerzas y de creencias compartidas, y muy raramente son establecidos de forma objetiva por alguna mano invisible que se guía apenas por el cálculo de la maximización del interés.

El mercado no es sólo una abstracción que actúa de manera mecánica y determinista, pues la historia no se forma según las leyes de la economía pura, sino que también es moldeada por las fuerzas antisistémicas, por los contramovimientos de la sociedad. Incluso dentro del capitalismo siempre existió una regulación política del mercado y esta evoluciona históricamente: vea el caso de la prohibición del amianto; de las disputas concernientes al tabaquismo; de las leyes de control de los carteles; de las leyes de protección a la economía local; de la afirmación de un código de ética en el turismo que condene el turismo sexual; la lucha por la internalización de los costos ambientales; el debate acerca de las cláusulas sociales del comercio, y el consenso en contra de la esclavitud y la no explotación de niños en el trabajo, en contra del comercio de decisiones judiciales o armas nucleares. Existen transacciones bloqueadas: no todas las formas de competir son válidas.

4. No obstante, modernamente, la idea de mercado en tanto mecanismo de asignación de recursos a través de la oferta y la demanda, regulado por precios fluctuantes, se confunde con la utopía del mercado proclamada por el liberalismo. Éste anhela una sociedad de mercado auto-regulado sin mediaciones políticas, cuyo arquetipo se ve patente en la afirmación de Margareth Thatcher: “No existe esta cosa denominada sociedad, existen sólo los individuos y sus intereses”.

Contrariamente al mundo diseñado en los modelos de economía pura à la Escuela de Chicago (F. Hayek; G. Becker), que considera que todo comportamiento humano –incluso el amor– está orientado por el cálculo costo-beneficio, muchos son los que alertan –como la Escuela de Cambridge (Keynes; A. Sen; E. Fonseca) o aun los mismos capitalistas como G. Soros– que una sociedad desprovista de consideraciones éticas y regida apenas por el simple utilitarismo, donde las relaciones no fueran más que transacciones, se instalaría un clima de “todo vale” que llevaría a la extinción de la sociedad y, obviamente, a la eliminación de lo negocios.

Evidentemente, una sociedad de mercenarios o formada por psicópatas sin sentimientos es inviable, ya que sería una sociedad de idiotas (del griego *idios* = propio, privado): seres totalmente absorbidos por sus intereses egoístas.

5. Las características y el significado del mercado se alteran cuando sus principios son los predominantes. En la distinción que hace Tönnies, en la *Gemeinschaft* (donde las instituciones son personalizadas, basadas en las relaciones de parentesco), las interacciones “económicas” son llevadas a cabo en una relación cara a cara. A su vez, en la *Gesellschaft*, los intercambios son impersonales e instrumentales, con un predominio de un individualismo posesivo.

En el pasado, los mercados estaban reglamentados en enclaves específicos, controlados por autoridades políticas, y se limitaban en general a comercializar productos terminados y algunos insumos, sin incluir la mercantilización de los procesos de producción. Solamente con el desarrollo del capitalismo ocurrió la transformación de los principales insumos del proceso productivo en mercancía, los que pasaban a ser regulados por precios flexibles, establecidos por los juegos de poder y de la competencia. Como actualmente la mayoría de las transacciones incluyen intercambios entre productores ubicados en el interior de la larga cadena productiva, el mercado realmente existente está lejos de la simplista imagen de lugar de encuentro entre productores y consumidores finales.

El surgimiento de la economía capitalista es contemporáneo a los cambios profundos en la organización social, una vez que exige la plena disponibilidad de los recursos productivos, es decir, que sean transformados en mercancías libres de cualesquiera restricciones. Ello posibilita profundizar la división social del trabajo, con una resul-

tante: una diferenciación más grande de los papeles sociales y aumento en la productividad. El trabajo se separa de la economía doméstica, de modo que surge una división sexual acentuada en el mismo, transformándose en un producto comercializable.

Organizar la economía a través de un mercado orientado según la máxima ganancia presupone una transformación de los elementos centrales de la vida social: además del ser humano, también la naturaleza y el dinero son transformados en mercancías, y pasan a ser, en el caso de los dos primeros elementos, denominados por la teoría económica “tierra” y “trabajo”. “El trabajo es sólo otro nombre para la actividad humana que acompaña la propia vida que, a su vez, no es producida para la venta. La tierra es apenas otro nombre para la naturaleza, que no es producida por el hombre. Finalmente, el dinero es apenas un símbolo del poder de compra y, como regla, no es producido sino que adquiere vida a través del mecanismo de los bancos y de las finanzas estatales” (Polanyi, 1980). Como no son, sustantivamente, mercancías, dicha transformación los degrada y amenaza la misma vida.

6. La existencia de un mercado que determina los precios es la expresión de la autonomía de la esfera económica. Para Polanyi, la civilización moderna es la primera sociedad donde la economía, a través del sistema del mercado, se encuentra diferenciada y tiene prioridad con relación a los demás subsistemas sociales y a la propia sociedad. En la mayor parte de la historia humana, las economías estaban incrustadas, embebidas en la totalidad de la sociedad, es decir, a servicio de finalidades sociales consideradas supremas. La peculiaridad de nuestra civilización es que ella se entreteje de manera casi insoluble con la economía capitalista ya que crea el anhelo de acumulación de riqueza como finalidad máxima, libre de restricciones. Como es obvio, el concepto de capitalismo está centrado en el capital: la lógica primera del capitalismo es la autoexpansión del capital. Se acumula capital simplemente para que se pueda acumular más capital.

Capitalismo es una palabra tardía que solamente se generaliza con Hobson y Sombart, a fines del siglo XIX e inicio del XX. Marx, aunque hable de “capitalistas” y utilice el adjetivo “capitalista”, no utilizó el término como sustantivo, limitándose a discutir de forma precisa el “modo de producción capitalista”, un modo de producción

donde el capital tiene la prioridad. No es el mercado el eje del capitalismo, sino el capital, un conjunto de cosas dominadas por el poder de los propietarios dirigidas a la búsqueda de valorización de sí mismas, abarcando relaciones sociales que son establecidas para alcanzar dicha acumulación de más capital. El capitalista es el elemento dominante porque, dado que tiene una movilidad más amplia, está menos sujeto a la “lenta compulsión de las circunstancias”, como lo dijo Marx –es decir, al hambre–, además de poder manipular los precios.

Sin embargo, esta acción voraz y maximizadora del capital se realiza a través de la capacidad que éste tiene para multiplicar el valor de cambio a través del comercio de mercancías. Es decir, se realiza en el mercado (como en la renombrada fórmula de Marx: D-M-D’), generando la grave confusión e imprecisión de referirse indistintamente a la “economía capitalista” y “economía de mercado” como si fueran sinónimos. El capitalismo es la primera manifestación de la sociedad de mercado, y nació con el advenimiento de la misma. A pesar de que el capitalismo sea impelido por la mercantilización de la vida cotidiana, capitalismo y mercado no son sinónimos. Es importante subrayar lo obvio: el espacio del mercado, de los intercambios, dado que es tan antiguo como la misma humanidad, es anterior al capitalismo y probablemente deberá superarlo (si lo sobrevivimos).

7. La estructura arquitectónica de la casa braudeliana de tres pisos ayuda a aclarar: el capitalismo no abarca toda la economía mercantil, sino que se sitúa en el interior de un conjunto más vasto, donde se ubica en la posición más elevada. En el piso intermedio tenemos la vida económica de la competencia de los mercados. A su vez, en la base subyace la “vida material” cotidiana y que se encuentra por todas partes. Es la infra-economía, la mitad informal de la actividad económica, el mundo de la auto-suficiencia y de los intercambios en un radio muy corto.

El dominio del capitalismo es el mundo de las grandes corporaciones, del poder, de los monopolios y de la especulación, sosteniéndose por encima de la amplia superficie de los mercados. Es la zona del contramercado, el reino de los más fuertes. Más que una distinción, Braudel encuentra una oposición tajante entre el capitalismo y el mercado, donde el capitalismo, sin eliminar completamente la li-

bre competencia de la economía de mercado, se alimenta de ella. La competencia favorece la proliferación de los monopolios. En el capitalismo existe un parasitismo social, una acumulación de poder de modo que el intercambio se basa en una relación de fuerza, más que en la reciprocidad. Las transacciones capitalistas dependen decisivamente de los vínculos de comunidad y de confianza que reducen significativamente los costos de transacciones.

8. Complejizando un poco más lo concerniente a Braudel, Santos (2000) analíticamente distingue seis espacios estructurantes de la sociedad: espacio doméstico, de la producción, del mercado, de la comunidad, de la ciudadanía y del espacio mundial. Cada uno de estos espacios es irreductible a otro; empero, todos ellos son multidimensionales, se interpenetran y están entretrejidos unos con otros. La producción, por ejemplo, no se restringe al espacio productivo, sino que carece de otros espacios para anclarse de modo que su presencia pueda ser reconocida en los demás. La dinámica de la reproducción social sobrepasa a la dinámica específica relativamente autónoma que cada espacio posee, los cuales no siempre son compatibles entre sí.

Además de ello, dicha pluralidad de campos sociales es traspasada por las dimensiones de la cultura, de la economía, de la política, del derecho y del conocimiento. Es decir, encontramos en cada uno de los seis espacios estructurales diferentes formas culturales, económicas, políticas, jurídicas y epistemológicas.

Sólo podemos aprehender a la sociedad en su totalidad por el conjunto de todas sus múltiples dimensiones, que configuran una resultante que se designa mejor por su carácter civilizatorio. En nuestro caso, la denominamos civilización occidental moderna. Llamarla capitalista sería confundir la amplia dinámica civilizatoria con uno de los recortes analíticos de la misma. Aunque la sociedad moderna esté envuelta por la economía, ella es un haz de diferentes dimensiones estructurales, donde ninguno tiene la prioridad total (no hay un principio único de reglamentación). El capitalismo no abarca a toda la reproducción material de la vida social. Por lo tanto, no hay una única economía capitalista, sino economías, incluso aquellas solidariamente orientadas y que también pueden insertarse en el mercado. A pesar de que se le diga sociedad de mercado, el mercado no regula una gran parte de nuestras vidas. ¡No todo está en el mercado con un

precio determinado! Aun en el seno del capitalismo –lo aclara Castoriadis– la sociedad no se transformó en pura sociedad económica hasta un punto que las demás relaciones sean prescindibles. Las relaciones económicas, aunque hegemónicas, no son posibles sin las demás relaciones sociales, ya que no son un sistema completamente autónomo e independiente.

A pesar de ello, incluso sin que haya una determinación causal absoluta, el capitalismo es la forma económica hegemónica que, impulsada particularmente en el espacio de la producción (donde reina como el modo de producción dominante) y configurada en tanto economía de mercado, actualmente subordina y se apropia de todos los espacios estructurantes de la sociedad, así como de las demás dimensiones, e impone su lógica de valorización.

Si el capitalismo no es el conjunto social que abarca a toda la economía y toda la sociedad, tampoco es simplemente un “modo de producción”: él vive del orden social, así como el dinamismo de la empresa capitalista es un transmisor privilegiado del mundo moderno. El entretrejo del proyecto de la modernidad con la dinámica capitalista otorgó al capitalismo una solidez social y cultural que lo hizo sobrepasar ampliamente el campo de lo económico.

9. Convergentes a partir del siglo XIX, la vida societal occidental moderna y el capitalismo poseen dinámicas diferenciadas. La primera es muy anterior al capitalismo y se convierte en el modo de desarrollo dominante, y puede llegar a desaparecer antes que el capitalismo pierda su dominio.

De una manera increíble, el capitalismo, a pesar de ser la más amplia manifestación del proceso civilizatorio de la modernidad urbano-industrial, macabramente se fortalece y se reproduce con la guerra, las catástrofes ambientales y el hambre. Cada vez más, el capital se apropia de un modo autodestructivo tanto de la fuerza de trabajo como de la naturaleza, de modo que hoy la reproducción ampliada del capital es degenerativa. Este carácter tétrico y vampiresco de un capitalismo que se robustece con la descomposición de la vida agrava nuestros dilemas. Paradójicamente, vivimos una grave crisis civilizatoria articulada con una simultánea “prosperidad” capitalista, confusión que vuelve aún más trágica a la encrucijada civilizatoria en la cual nos encontramos, pues, frente a la más grande abundancia

material de la historia, queda difícil no percibir la profundidad de los dolores de los problemas contemporáneos.

Pero la diferencia entre sociedad y capitalismo también deja brechas a sociabilidades alternativas, para otros modos de vida. Para Gorz, los caminos de superación del capitalismo pasan por potenciar al máximo dicha brecha, ensanchando esta zona de no identificación entre el capitalismo y la subjetividad en su entorno. El surgimiento de la economía solidaria (ES) es un síntoma de esa transición civilizatoria. La economía capitalista de mercado no es el destino ineluctable de la sociedad humana.

10. No se puede interpretar la persistencia de las relaciones económicas mercantiles simplemente como una victoria del *laissez-faire*. A pesar de la gran transformación, los mercados siguen siendo un espacio sociológico y antropológico, una forma de socialización donde se producen encuentros, intercambio de informaciones, y no sólo transacciones utilitariamente orientadas. Históricamente, el mercado tuvo un papel civilizador. Braudel (1996) lo reconoce cuando afirma que sin el mercado “no habría economía [...] sino apenas una vida ‘encerrada’ [...]”. El mercado es una liberación, una apertura, el acceso a otro mundo”. Aún hoy, el “mercado público” se refiere a un espacio central de socialización, el lugar que llena el alma de nuestras ciudades de colores, aromas, identidad.

El mercado es uno de los *locus* estructurantes de la sociedad moderna, es el espacio de las mercancías, el lugar de la distribución y del consumo. La “superación de la sociedad de mercado no significa, bajo ninguna forma, la ausencia de mercados”, según lo afirma Polanyi, lo que nos lleva a diferenciar “sociedad de mercado” de “sociedad con mercado”. Tanto la *mercadofilia* liberal, que quiere eliminar la política, como la *mercadofobia*, que inversamente busca eliminar el mercado, son incapaces de percibir que el mercado es una realidad humana siempre políticamente construida (nunca intercambiamos cualquier cosa, de cualquier modo y con cualquiera), y ambas perspectivas son inadecuadas para afrontar el desafío de la regulación social de los mercados.

No obstante, aceptar la dinámica de la competencia en búsqueda de beneficios es reconocer la necesidad de someterse a un determinado arbitraje por parte de los consumidores, y admitir algún grado de indeterminación e imprevisibilidad en la economía. Una econo-

mía con mercado necesariamente cuenta con un cierto nivel de auto regulación. El hecho de que los consumidores se rehúsen a consumir productos transgénicos fuerza a que éstos desaparezcan de las góndolas: las líneas de producción no son fijadas meramente por el planeamiento, sino que se adaptan a las preferencias de los consumidores. Hoy en día, distinguimos la fuerza creciente del *consumo solidario*, donde los consumidores, cuando seleccionan productos, crean una economía justa y sustentable. Evidentemente, dicha “soberanía del consumidor” es muy relativa, y no pasa de pura mistificación ideológica, pues los juegos de *feedback* en este contexto son muy fuertes: la producción capitalista también engendra su propio consumo, forjando y condicionando los deseos.

En sociedades complejas, donde el principio de la individualidad está indisolublemente entrañado y donde el consumo cuenta con una fuerte amplitud, éste no es adecuadamente comprendido si es definido como secundario frente a la producción. Se trata de un antiguo debate que se arrastra desde Malthus, en el seno de la economía política. El consumo en la modernidad también es una forma de expresión individual y colectiva, y está grávido de elementos estéticos. Si en cualquier sociedad humana existe una dimensión simbólica inevitable en los objetos, ello ocurre aún más en una sociedad productora de mercancías. Consumimos no sólo para la satisfacción de necesidades (valores de uso), o como una respuesta a la lógica de la valorización de las mercancías (valores de cambio), también consumimos significaciones (valor-signo) y nos vinculamos socialmente (valor de vínculo). El consumo también pertenece al orden del ritual, es el mundo del *glamour*, de la moda y del reconocimiento.

Cuando, por ostentar marcas, el valor de un producto se ve varias veces incrementado en comparación al costo de la producción, estamos frente a la transformación del producto en fetiche. En la sociedad contemporánea, el mercado tiene, como un vector-eje, la lógica del fetiche de las mercancías. Para Baudrillard (1995) el fetiche no es un sinónimo de una fuerza mágica y sobrenatural, ni de una “falsa conciencia”, sino un concepto analítico que se refiere a la *fascinación* que un objeto ejerce como resultante de los juegos de signos y simulaciones alrededor del mismo. Cuando hay una apertura hacia un espacio más grande donde no hay un control completo de los productores y consumidores asociados, el hechizo de la mercancía empieza a liderar. El principio de la fetichización es la forma de

poder en el espacio del mercado (Santos, 2000), es el modo como se realiza la producción cuando se busca efectivizarla a través de su inserción en el mercado total. Los resultantes de este hechizo son los intercambios desiguales en el mercado: se paga por la marca, se consume la etiqueta, se venden emociones. La fetichización impide la reciprocidad completa en el intercambio mercantil, la transparencia generalizada de las mismas.

11. La economía solidaria que tenemos se realiza en el mercado. Aunque busquemos articular redes, es compitiendo en el mercado que nos encontramos. Singer (2002) considera que la competencia con los emprendimientos capitalistas desafía a las unidades económicas solidarias a que los superen, estimulándolas a *aggiornarse* tecnológicamente, a mejorar la calidad y a conformarse como un modo de producción realmente superior.

Hoy en día, la imprescindible construcción de alternativas exige superar la estúpida dicotomía: “El capitalismo sabe producir, pero no sabe distribuir. En el socialismo pasa lo contrario”. Las exigencias del tiempo presente vuelven este dualismo obsoleto e impone una racionalidad más integrada. La economía solidaria apunta a un camino para construir una economía reintegrada en la sociedad y en la biosfera, dirigida a la provisión de la vida de las personas, lo que posibilita superar el economicismo corrosivo de la vida moderna.

Sin embargo, hay una implicación profunda cuando la economía solidaria se afirma dentro del espacio del mercado: en este caso, esa dinámica de fetichización recorre hasta a la misma economía solidaria. Aunque el mercado pueda estar sometido al control social, aun así cuenta con el hechizo de la mercancía como dinámica propia. Pero no es por ello que deja de estimular relaciones emancipatorias y antisistémicas. Aunque se pueda invertir la relación mercancía-ser humano-mercancía (donde el valor de la persona es medido por la mercancía que se le atribuye) y superar la alienante sociabilidad capitalista, si permanecemos en el espacio del mercado (como ocurre ahora) algún grado de fetiche permanecerá presente.

Reveladoramente, una de las experiencias ejemplares de la economía popular solidaria brasileña, la cooperativa de las costureras del Conjunto Palmeira (Fortaleza), utiliza una marca para sus ropas, la “Palma Fashion”, que se presenta como “la marca del Banco Palma\$” (nombre fantasía del sector de socioeconomía popular so-

lidaria de la asociación de vecinos del barrio, ASMOCONP). Es importante resaltar que los productos de la economía solidaria, aunque sean producidos de manera solidaria, necesariamente requieren de cuidados estéticos en cuanto a la apariencia y los envoltorios (aspectos típicos de la fetichización), además de buscar ostentar sellos sociales, ecológicos y de calidad. Ello les da un toque especial que les agrega más valor y les permite un diferencial en el mercado y de mercado. Precios perfectamente justos sólo son posibles cuando están restringidos a las transacciones planeadas y coordinadas en los espacios de la red que se forman entre estos emprendimientos y los clubes de consumidores asociados, ya que en ellos predominan las relaciones de poder más equitativas. Pero una cosa es el intercambio entre actores organizados, y otra es cuando el producto de la socioeconomía solidaria se transforma en mercancía para ser realizada en el mercado.

12. El mercado significa poder, es una “conspiración para bajar salarios y aumentar los precios”, frente a los cuales los trabajadores “reaccionan como pueden”, como lo decía Adam Smith. Las relaciones mercantiles siempre involucran relaciones de poder, como todo lo que es inherente a lo humano. Los espacios de mercado que la economía solidaria conquista permiten el *empoderamiento* de los históricamente excluidos, lo que revierte el ciclo vicioso por el cual los pobres, justamente por no tener poder, son pobres. En países como Brasil, donde la exclusión es inmensa, el acceso a los mercados representa un acto de democracia e incluso de rebeldía.

El mercado, por estar involucrado en redes concretas de relaciones sociales, es inevitablemente una construcción social y, por ello, es también un campo de conflictos, permanentemente recreado y adaptado. Los mercados, en tanto espacios de poder, están lejos de ser realidades dadas naturalmente, sin existencia abstracta y universal. Luego, el surgimiento de la economía solidaria en espacios mercantiles no sólo significa la presencia de otras orientaciones económicas en el mercado, además de las que simplemente buscan la máxima valorización, sino que representa asimismo un profundo reordenamiento de las relaciones de fuerza vigentes en un mercado actualmente hegemónico por la lógica capitalista, construyendo la posibilidad de una mayor democratización de la economía y, por lo tanto, de la sociedad.

Asimismo, los mercados favorecen innumerables oportunidades. La economía solidaria trabaja con mercados crecientemente segmentados y con un inmenso potencial de expansión. Son mercados que valoran productos que hacen referencia a lo cultural, los productos ecológicos y con sello social (con certificación de que respetan los derechos de los niños, por ejemplo), así como el artesanado se vuelve un *commodity* cada vez más buscado. Además de ello, el fortalecimiento de los mercados locales, la conformación de las redes de comercialización y un mercado solidario entre los emprendimientos de la economía solidaria abren y garantizan nichos de mercado que, al asegurar su propio espacio socioeconómico, van a crear una fuerza endógena y una mayor autonomía del sector frente al movimiento cíclico de la economía capitalista.

Justamente por comprender que mercado es poder, Razeto (1985) entrevé la posibilidad de un mercado democrático donde el poder esté “compartido entre una infinidad de actores sociales”. Éste surgiría a partir del crecimiento del sector de economía solidaria, paralelo a la democratización del sector estatal (que él denomina de mercado regulado) y un mayor control sobre las tendencias monopólicas y concentradoras del capitalismo.

13. Aún entablando conexiones con los emprendimientos solidarios y con los consumidores organizados, buscando el dominio de las cadenas productivas en las que está insertada, la ES de algún modo se encuentra subordinada en la división internacional del trabajo, y se encuentra frente a las cadenas productivas globales y complejamente fragmentadas, que continuamente transponen las fronteras. Así, dado que no rechaza totalmente el mundo moderno, sino que busca ser una alternativa de vida en el seno del mismo, la ES no teje redes cerradas, ya que intenta superar la sociedad de mercado a través del mismo mercado. De este modo, la competencia se ubica dentro de la ES, y debido al hecho de que hay productos similares en las redes, se hace necesario elegir entre los mismos. Assmann y Sung (2000) muestran que la lógica mercantil que premia a los mejores puede favorecer la mejora de los productos y servicios de la propia ES.

La competencia, cuando es guiada por un *ethos* no individualista y/o posesivo y orientada por la dimensión de la responsabilidad

ecológico-social, además de estimular la innovación, proporcionar calidad y multiplicar las energías productivas, no trae los efectos perjudiciales de los juegos de suma cero (mercados tipo “gana-pierde”) de la economía casino predominante hoy en día, lo que significa ir más allá de las virtudes clásicas del mercado. La ES es la afirmación de la posibilidad de una economía manejada con reglas en las que todos ganen a través de una simbiosis entre cooperación/competencia.

Reconocer las virtudes del mercado no equivale a convertirlo en una panacea, ya que la ES no ignora su carácter ambiguo: el mercado, cuando no es socialmente dirigido, posee una tendencia excluyente, aunque simultáneamente incluya a los que pasan el *test* de la competencia. La legitimidad del mercado como institución asignadora de recursos, cuando es regulada políticamente, no se confunde con la falacia de la excesiva confianza en sus mecanismos, que genera serios problemas: (a) tendencia a que la competencia se elimine a sí misma (dada la necesidad de leyes anti-monopolio); (b) carácter corrosivo del interés particular sobre el contexto moral; (c) ceguera del mercado frente a los bienes públicos y las externalidades negativas causadas a la naturaleza.

Cuando se acepta el desafío del mercado, la ES muchas veces se desdibuja, pero la principal garantía, que le da seguridad para afrontar el cantar de la sirena mercantilista, es estar basada en un proceso económico metabólicamente distinto del capitalista, en un control genuinamente social sobre los medios de producción, realizado por individuos cooperativamente asociados.

De cierta forma, aceptar el mercado significa aceptar la limitación de la condición humana y renunciar a los sueños megalomaniacos y patológicos de una sociedad paradisíaca. F. Dürrenmatt (1998) señala: “Conviene discernir entre lo que es posible y lo que es imposible para el hombre. La sociedad humana jamás podrá ser justa, libre, social; puede apenas tornarse más justa, más libre, más social”. Por lo tanto, si bien hace falta limitar nuestros sueños, tampoco hace falta abandonarlos, ya que estamos hechos de la misma materia que ellos. “La renuncia al mejor de los mundos no es, de ningún modo, la renuncia a un mundo mejor”, lo recuerda Morin (2002).

Bibliografía

- Assmann, H., Mo Sung, J., *Competência e sensibilidade solidária: educar para a esperança*, Petrópolis, Vozes, 2000.
- Baudrillard, J., *Para una crítica da economía política do signo*, Rio de Janeiro, Elfos, 1995.
- Braudel, F., *Civilização material, economia e capitalismo*, Madrid, Alianza, 1985.
- Durenmatt, F., Chacon, V., *O humanismo ibérico*, Lisboa, Imprensa Nacional, 1998.
- Morin, E., *Em busca dos fundamentos perdidos*, Porto Alegre, Editora Sulina, 2002.
- Polanyi, K., *A grande transformação*, Rio de Janeiro, Campus, 1980.
- Razeto, L., *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Santiago de Chile, Academia de Humanismo Cristiano, 1985.
- Santos, B. de Sousa, *A crítica da razão indolente*, São Paulo, Cortez, 2000.
- Singer, P., *Introdução à economia solidária*, São Paulo, Fundação Perseu Abramo, 2002.

MONEDA SOCIAL 1

HELOISA PRIMAVERA

1. Monedas paralelas y monedas sociales

La existencia de monedas paralelas a la moneda oficial es una situación relativamente frecuente para los economistas que estudian fenómenos como la dolarización, en los que la moneda estadounidense se convierte en referente oficial para el país ocupado, al menos financieramente. Solamente en el periodo que abarca 1988-1996 –especialmente rico en sucesos y crisis monetarias– Blanc (1998) encontró, en 136 países, nada menos que 465 ejemplos de instrumentos complementarios a la moneda oficial. Estos son, casi sin excepción, productos de acuerdos entre distintos actores sociales del Estado y del mercado, para el beneficio del cumplimiento de (lo que así consideran) sus funciones. Mucho más raros son los casos donde grupos humanos y comunidades crean, administran y regulan sus instrumentos de intercambio. Probablemente, ese hecho se deba más al misterio del dinero que a cualquier otro fenómeno, a una condicionalidad más antropológica que política. No resulta extraño que los mismos actores de la economía solidaria den por sentado esta pregunta y se dediquen directamente a sacrificar un poco más sus condiciones de trabajo, a extremar la organización de las cadenas productivas, etc. –sin duda, los elementos esenciales de la economía solidaria–, en vez de indagar antes por qué el dinero escasea, por qué el dinero es lo que es; es decir, por qué dejamos que haga lo que hace. Pero, en verdad, ¿por qué las comunidades estarían tan intrínsecamente impedidas de producir el dinero que necesitan? Debido a que se da naturalmente esa delegación tan absoluta, ni siquiera al Estado nacional, ya que finalmente son bancos privados los que conforman la reserva federal de los Estados Unidos, ¿quién finalmente condiciona a la política económica primero, y luego a la propia política, en los países dependientes? Estas reflexiones se dirigen a rescatar el amplio abanico de fenómenos que

pueden ser encuadrados como monedas sociales, formas y sistemas que escapan al control de los mecanismos de la moneda oficial y son producidos y manejados por los mismos usuarios para hacer frente a la escasez de dinero como forma de distribuir la riqueza, en vez de concentrarla. En este sentido, podemos también caracterizar a la moneda social como portadora de dos de las tres propiedades fundamentales de la moneda formal: (a) funciona como unidad de cuenta, facilitando la equivalencia entre productos y servicios; (b) sirve como medio de pago, lo que permite intercambios diferidos; (c) pero no tiene valor de reserva, es decir, está desprovista de la tercera propiedad de la moneda oficial, cuyo atributo de los intereses bancarios la hace escasa y por ello sirve a la concentración de riqueza. El interés en abordar aquí esta temática, más que profundizar el conocimiento acerca de experiencias concretas y su impacto en la economía solidaria, descansa en comprender sus mecanismos de origen, sus limitaciones y sus posibilidades, razón por la cual no podemos dejar de lado el abordaje paradigmático en el cual ella puede –o no– estar inserta. Las principales preguntas sobre las que intentaremos explorar, más que contestar, son:

- ¿Qué son, realmente, las monedas sociales? ¿Son simples paliativos del sistema?
- ¿Son copias pobres de un capitalismo de segunda?
- ¿Son un pequeño cambio para que nada importante cambie?
- ¿O contienen el germen de una transformación más profunda del sistema, a partir de la ruptura con la dependencia monetaria, en esta etapa en la que el capitalismo financiero no cuestiona la teoría monetaria subyacente, ni tampoco se cuestiona a sí mismo como responsable de la tragedia de los países endeudados?
- ¿Cuáles son sus límites?
- ¿Cómo puede la economía solidaria beneficiarse de ellas para avanzar en su proyecto fundador de crear ese otro mundo posible?

2. Algunas experiencias concretas

Si quisiéramos recuperar la historia de las monedas paralelas desde el siglo pasado, seguramente nos cruzaremos con la figura de Silvio Gesell (1916), ilustrado comerciante austriaco que vivió parte

de su vida en la Argentina, donde realizó interesantes observaciones acerca del comportamiento de la moneda en las diferentes etapas del proceso económico. Éstas contribuirían, más tarde, a la escritura de su obra *El orden económico natural por la libre tierra y por la libre moneda*, que inspiró, en plena crisis de la década del 30, una iniciativa pionera en la pequeña ciudad de Wörgl, Austria, que tuvo su economía significativamente reactivada con la utilización de una moneda local –el chelín libre– que el intendente emitió para sustituir a la moneda formal y dejó depositada en el Banco Central. La principal característica del chelín libre es que no sólo era “libre” de intereses, sino que iba mucho más allá: poseía intereses negativos, es decir, su acumulación era “penalizada”. Todos los meses esa moneda se degradaba y perdía 1,5% de su valor, de modo que los portadores tenían ventaja en usarla. El fenómeno se denominó “oxidación” de la moneda y consiste en uno de los fuertes argumentos en contra de la moneda bancaria emitida contra una deuda y portadora de intereses como su mecanismo constitutivo, utilizado en el sistema actual. Cuando la experiencia de Wörgl fue conocida y quiso ser imitada por docenas de otras localidades, el Banco Central la prohibió y quedamos sin conocer los resultados de la extensión en el tiempo y en el espacio de la experiencia pionera. Sesenta años más tarde, entre 1993-1994, en el pequeño municipio de Campina do Monte Alegre, a las márgenes del río Parapanema, en el Estado de São Paulo, tuvo lugar una iniciativa similar en condiciones bastante conocidas por la población: a la vera de la hiperinflación, el intendente, con el apoyo de las instituciones locales y de los vecinos organizados en activos consejos populares, emitió el “Campino Real” que substituyó prácticamente toda la masa monetaria local, destinándola a inversiones financieras que protegían el valor del dinero y evitaban al máximo su salida del ámbito local. Como necesitaban moneda formal para salir del municipio, los titulares “trocaban” sus Campinos Reales por Reales en la Asociación de Comerciantes y cuando regresaban hacían la operación inversa. Cuando la televisión mostró los resultados como un “curioso” triunfo contra la hiperinflación, el Banco Central reaccionó igual que el austriaco, y la experiencia tuvo que ser desactivada al término de algunos meses. Pero lo que nunca quedó claro, en la experiencia brasileña, fue el contexto político en el cual ella se hizo posible: previamente, la gestión había prácticamente privatizado la totalidad de los servicios municipales en cooperativas de

trabajo locales. Es decir, hasta el momento, ni los teóricos de la economía, ni los politólogos ni los mismos políticos se detuvieron en evaluar el significado de esas experiencias y ubicarlas en el medio de la discusión con la profundidad que la teoría monetaria merece, para el beneficio de la propia organización de la sociedad en su conjunto, la cual reclama con urgencia un nuevo pacto de gobernabilidad. A partir de 1982, Michael Linton inaugura en Vancouver (Canadá) un sistema no-monetario de intercambios, denominado LET'S (¡Vamos!) y no Local Exchange and Trade Systems, como prefieren sus seguidores. El objetivo de este sistema de crédito mutuo era proteger a la población local que había quedado sin los empleos que proveía una industria local que recién había cerrado. El modelo se difundió en Australia, Europa, América, y es el más numeroso en el mundo en lo que concierne a la cantidad de adaptaciones particulares a cada contexto: son los SELs de Francia, los LETSlink de Inglaterra, los Noppels de Holanda y sus equivalentes en cada país, incluso en Ecuador y Perú. Diez años más tarde, el urbanista ecologista Paul Glover, entusiasta de los LETS iniciales, decide innovar el modelo imprimiendo los primeros billetes de papel –la moneda local en su ciudad, Ithaca, Estado de Nova York– y denominándolos “horas” de Ithaca, y cada unidad valía como la hora de trabajo local en el condado de County, alrededor de ocho dólares americanos. En 1994, el sistema se desarrolla en México como el proyecto de “otra” Bolsa de Valores, en los mercados *tianguis*, que usaban los *tlaloc* y *tequios* como moneda social. En Ecuador, aparecen los primeros sistemas similares al de Linton, con chequeras, portadores de diferentes unidades “monetarias” sociales. A pesar de la variedad ideológica de las experiencias (más ecologistas y localistas en el Norte, más sociales en el Sur), todas seguían como principio alguna forma de garantía de equidad distributiva y de transparencia en la gestión, es decir, en mayor o menor grado, se trataba siempre de iniciativas contra hegemónicas, de redistribución de la riqueza. Schuldt (1997) hizo un importante informe acerca de estas iniciativas, incluyendo también a las monedas provinciales argentinas lanzadas a partir de 1986. Se ponía el foco sobre el desarrollo local o provincial, donde la moneda complementaria se imponía como una transgresión al sistema, pero sin cuestionar al sistema. A partir de Margrit Kennedy (1998), se propone la implementación de la moneda local como una moneda ecológica y la liberación de los intereses bancarios como la solución de los males

del capitalismo. Pero fue Bernard Lietaer (2001) quien propuso una disociación de paradigmas para examinar el estado actual de la economía mundial y del capitalismo financiero. Para este autor, la economía aún no se dio cuenta de que se produjo una falla en el diseño del instrumento monetario que domina el mundo: “El dinero es como un anillo de metal que colocamos en nuestra nariz; sólo que nos olvidamos que fuimos nosotros los que lo inventamos y él ahora, autónomamente, nos está llevando adonde quiere [...]. ¡Ya es hora de pensar si queremos ir hacia la sustentabilidad y, para eso, reformular un sistema monetario que nos conduzca hacia ella!”

3. Redes de trueque en la Argentina: ascenso y caída del paradigma de la abundancia

El ejemplo de las redes de trueque en la Argentina es particularmente ilustrativo del surgimiento del paradigma de la abundancia, sus conflictos y su declinación, llegando hasta la actualidad, donde varios modelos coexisten y buscan una manera de coexistir que sea la más pacífica posible. Hay varios proyectos de ley encaminados para regularizar la actividad, más de cien tesis de licenciatura, maestría y doctorado, de universidades nacionales y del exterior acerca de la temática. Excepto el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, todos los organismos internacionales involucrados en programas de desarrollo social mostraron su interés por el “milagro argentino”. Los clubes de trueque en Argentina nacieron en 1995 y reprodujeron, al principio, el modelo canadiense de intercambio compensado, pasando rápidamente al modelo norteamericano de monedas impresas en papel. Éstas fueron denominadas “créditos” por el grupo fundador, pero también adquirieron otros nombres como “talentos”, “manguitos”, “puntos”, “chamicos”, “mistoles”, según lo elegía la población local. Al principio hubo coexistencia en la diversidad –típica del paradigma de la abundancia– lo que produjo interesantes formas de gestión en grupos que se reúnen hace más de cuatro años todos los meses, para lograr un consenso acerca de los aspectos considerados más relevantes para el sistema, entre los cuales están las condiciones para utilizar las mismas monedas en varias regiones. Las unidades inicialmente denominadas “clubes de trueque”, empezaron a llamarse “nodos”,

cuando se integraban a una red única en el territorio nacional. Gracias a una metodología de replicación bastante simple y autónoma, y también a la existencia de principios éticos que garantizaban (o parecían garantizar) equidad y transparencia en la gestión, los números crecieron de manera espectacular. No nos podemos olvidar, por otro lado, la contribución de la política económica neoliberal del mejor alumno del dúo BM/FMI, que mantuvo un dólar irreal atado al peso argentino por casi once años... Con el conjunto de factores que caracterizó al escenario nacional, se puede periodizar en seis etapas la evolución de las redes de trueque:

1. *1995-1996*: pasan de 23 personas a 3.500, con la utilización de varios sistemas contables, surgen los primeros “créditos”; es la etapa de la novedad, de lo excéntrico, de la rareza;
2. *1996-1997*: termina con más de 30.000 miembros, monedas múltiples por región; es la etapa del “descubrimiento” de la abundancia, de la reconquista del bien vivir perdido;
3. *1997-1999*: empiezan las luchas por la hegemonía política en la red, todavía única; hay varias regiones que optan por mantenerse aisladas; se estima que hay más de 200.000 miembros; es la etapa de la crisis de la abundancia y de la manifestación de la confrontación de dos paradigmas, controlada por el similar “poder relativo” y autonomía de los diferentes grupos;
4. *1999-2000*: convenio con el Ministerio de Economía, intento de hegemonía por parte del grupo fundador; la Red Global de Trueque (RGT) se separa de la Red de Trueque Solidaria (RTS), se calculan unos 800.000 miembros adheridos al sistema; es la etapa de ruptura del proyecto fundacional, opción por el paradigma de la escasez (acumulación, voracidad y eliminación de los “diferentes”, intento de cobrar “derechos de autor” por ser los iniciadores del sistema);
5. *2001-2002*: existen más de 2 millones de miembros, en cuatro redes relativamente compartimentadas, con cerca de 500.000 personas en una; la crisis del “corralito” y la devaluación del peso aumentan la velocidad de crecimiento de las redes. En esa etapa, aún se mantenía el paradigma de la abundancia en el interior de cada red, pero ya se daban fuertes confrontaciones entre ellas. En la RGT, claramente mayoritaria a principios de esta etapa, comenzaron las primeras crisis internas, princi-

palmente entre grupos del interior del país y el Banco Central de la RGT;

6. *A partir de abril de 2002*: en plena crisis institucional del país, con una falta de liquidez casi insoportable para la mayor parte de la población, la RGT liderada por el grupo fundador promueve la venta indiscriminada de “moneda social” en todo el país, convirtiendo esa actividad en el “empleo” más rentable del periodo; informa la existencia de 10.000 *nodos* y más de cinco millones de personas involucradas; empiezan las falsificaciones comprobadas y el sistema explota. Sólo resisten los pequeños núcleos o regiones aisladas que logran defenderse de la penetración de la moneda espuria. Como en el *crack* de la Bolsa en 1929, se dio una pérdida generalizada de la confianza en el sistema y los clubes cerraron en masa o disminuyeron drásticamente su afluencia: pocas personas y mesas vacías fueron el resultado de la “estrategia empresarial” de reactivación económica. Intentan salvar su proyecto inicial con la implementación de una moneda de alta seguridad y la creación de una sociedad anónima.

A partir del análisis anterior, se puede considerar que durante los primeros cuatro años se experimentó la combinación de un paradigma de la abundancia (emergente en la gestión de las redes y de los *nodos*), con aislados brotes del paradigma de la escasez (rivalidades entre regiones, *nodos* o “empresas sociales”). Cuando el Ministerio de Economía, probablemente debido a un diagnóstico equivocado, interpretó que la red era una sola y que –naturalmente– los fundadores representaban los que mejor conocían al sistema, se estableció una situación de posibilidad de alianza con el poder político que daría garantía a la estabilidad futura y los beneficios (*¿royalties?*) por haber sido los iniciadores del sistema. Esta interpretación evidentemente ignoraba que 23 personas pudieran crear el primer club, pero que el desarrollo de la red de millones de personas fue la obra colectiva de decenas y miles de personas que en ella pusieron su trabajo voluntario, a veces excesivamente militante. Además de ello, abrió las puertas al regreso del paradigma de la escasez y mostró al gran público un modelo RGT “competitivo” y de “excelencia” empresarial, confrontado con un modelo RTS “utópico” y fundamentalista (de la transparencia y de la equidad). La contribución de los medios masi-

vos de comunicación hizo el trabajo final en el imaginario social y confundió aún más las cosas. Sólo la academia y algunos sectores políticos más cautos pudieron sospechar de esa “unidad” tan sorprendente. Diversos trabajos de investigación realizados por estudiosos japoneses, canadienses y daneses también lo hicieron. Pero infelizmente no son leídos por la mayoría, tampoco son puestos a disposición del gran público en el exterior. De modo que sólo hoy en día el malentendido se empieza a deshacer. Nos parece fundamental señalar que la lógica de la abundancia –femenina por excelencia– sigue vigente en los clubes aislados que están intentando la salvación del sistema, con creatividad y paciencia, propias de una madre. Es importante subrayar asimismo que entre el 70 y el 80% de los miembros de los clubes de trueque son mujeres; si bien los dirigentes que las representan aparecen en igual proporción y aun levemente a favor de los varones.

4. El futuro está abierto: ¿Qué paradigma elige usted?

A pesar de que vivimos en un mundo de incertidumbre y perplejidad permanente, y tal vez por eso, podemos pensar que hoy las condiciones están dadas para otros cambios radicales, como los que hemos estado asistiendo en la última década: ¿Quién pensaría en las formas de jaque-mate que el Islam primitivo podría imponer al Occidente todopoderoso? Es para pensar. O no. Podemos pensar la economía solidaria como una forma de construir una sociedad más justa, con cierta tranquilidad, mientras haya tiempo, o no. Podemos pensar en sustituir nuestra forma de mirar el fenómeno social del dinero, como propone Van Arkel (2002), rescatando la multiplicidad de innovaciones monetarias que ya existen y proponiendo nuevas, o no. A partir del pensamiento de Lietaer (2001), Maturana y Zeller (1996) y Eisler (2002), la forma femenina de ordenar la casa ha sido recuperada para beneficio de mujeres y varones, niños y ancianos. La moneda social es sólo una de ellas, pero es muy fuerte, muy “empoderadora” como se dice actualmente. La extraña dictadura de la economía sobre la política podría estar atravesando sus últimos momentos, tal vez: si aceptáramos que la economía solidaria no es otra forma de economía, sino parte de otro pacto social constitutivo que estamos en condiciones de

reconstruir. Y que las monedas sociales, en todas sus formas –bancos de tiempo, sistemas de crédito mutuo, monedas complementares, monedas sociales locales– son un instrumento de conscientización y emancipación de las economías populares hoy. Para mostrar cuánto de eso es verdadero, queremos contar los tres teoremas del Sol Naciente, una villa miseria de la zona sur de Buenos Aires, donde alumnas del Programa de Alfabetización Económica (Primavera, 2001) expusieron sus propuestas, que deben ser demostradas por quien se atreva: (a) la pobreza no pasa de un malentendido; (b) la solidaridad es siempre el mejor negocio; (c) la prosperidad es siempre un punto de partida, no de llegada. A fin de honrar nuestras mujeres de los denominados sectores populares, en el último Foro Social Mundial de Porto Alegre 2002, presentamos juntamente con Juruá (2002) una propuesta de confrontación de las monedas sociales y de los fondos de pensión, como armas de los grandes megactores sociales confrontados en este principio de siglo:

- por un lado, está el capitalismo financiero de la globalización, cuyos instrumentos más eficientes son el cobro de la deuda externa a los países dependientes, los fondos de pensión que movilizan los “excedentes” de los países ricos y de la gente rica de los países pobres, y, finalmente, los paraísos fiscales, hacia donde toda esa masa monetaria se escapa en forma de información para el gran casino internacional, que destruye a las economías nacionales y se alimenta a sí mismo.
- por otro lado, tenemos las iniciativas emergentes de la economía solidaria, cuyos instrumentos no tan visibles pueden ser ubicados desde varias décadas atrás, en inventos que seguramente hicieron la historia de la economía política y, ¿por qué no?, de la propia política: el microcrédito, que hace casi treinta años viene mostrando que los más pobres son sujetos de crédito y mucho más honrados con sus compromisos que los ricos; el presupuesto participativo y todas las diversas formas de co-gestión Estado/sociedad civil, que muestran que los contribuyentes saben muy bien qué hacer con su dinero; y las monedas sociales, que –¡perplejas!– recién han descubierto que los indicadores de riqueza son obsoletos, porque no incluyen el valor del trabajo de reproducción social más importante, decidiendo inaugurar un camino inverso de construcción de

ciudadanía, que toca el fondo del problema de la soberanía –¡se conquista la ciudadanía política a partir de la ciudadanía económica!–. Y ésta a partir de la emisión de moneda necesaria para construir una justicia social. Si la función de la teoría es, al menos periódicamente, sospechar de sí misma y empezar a hacer nuevas preguntas mirando a los fenómenos ya conocidos desde nuevos ángulos, podríamos así aceptar el reto de pensar la moneda social como una ruptura del paradigma y no simplemente verla como un paliativo de la falta de liquidez monetaria, lo que resulta conveniente en esta etapa del desarrollo del sistema capitalista. Si lo hacemos, podremos también encontrar un sentido de búsqueda de nuevos indicadores de riqueza en los tres teoremas de Sol Naciente. Podremos tal vez encontrar una nueva estrategia de construcción de actores sociales en la confrontación de la economía solidaria con el capitalismo financiero. Y, seguramente, muchas otras innovaciones están a la espera de que nuestro coraje contribuya a este salto en el tiempo, que ya estamos viviendo, arraigados todavía en los mismos marcos teóricos que –como lo diría Einstein– generaron los problemas que tenemos hoy. Este es el sentido de la presentación de la moneda social como respiradora del ya olvidado paradigma de la abundancia.

Bibliografía

- Blanc, J., *Les monnaies parallèles: Unité et diversité du fait monétaire*, Paris, Harmattan, 2000. Disponible en: <<http://money.socioeco.org/fr/ressourcesdocuments.html>>.
- Eisler, R., *The power of partnership: seven relationships that will change your life*, New York, NY Library, 2002.
- Gesell, S., *Die natürlich Wirtschaftordnung durch Freiland und Freigeld*, Hamburg, Gauke Verlag, 1916.
- Jurua, C.V., *O triângulo perverso do capital financeiro*, Porto Alegre, FSM 2002.
- Kennedy, M., *Dinero sin inflación ni tasas de interés*, Buenos Aires, Nuevo Extremo, 1998.
- Lietaer, B., *The future of money: Creating new wealth, work and a wiser world*, London, Century, 2001.

- Maturana, H., Zeller, G.W., *Amor y juego: fundamentos olvidados de lo humano*, Santiago, Universitaria, 1996.
- Primavera, H., “Moneda social: gatopardismo o ruptura de paradigma?”, Texto de lanzamiento del debate, 2001. Disponible en: <<http://www.money.socioeco.org>>.
- Primavera, H., “La moneda social como palanca del nuevo paradigma económico”, Texto síntesis del Taller sobre moneda social, disponible en: <<http://money.socioecon.org>>.
- Primavera, H., “En todo siempre el color: reflexiones sobre el “milagro argentino” de las redes de trueque”, 2002. Disponible en: <<http://rbared.ungs.edu.ar> www.urbared.ungs.edu.ar>.
- Schuldt, J., *Dineros alternativos para el desarrollo local*, Lima, Universidad del Pacífico, 1997.
- Van Arkel, H. (et al.), *Onde está o dinheiro? pistas para a construção do movimento monetário Mosaico*, Porto Alegre, INSTRODI, 2002.

MONEDA SOCIAL 2

PAULO PEIXOTO DE ALBUQUERQUE

1. Concepto

Por moneda social, en sentido lato, se entiende el instrumento fiduciario (de confianza), utilizado por una o más personas y/o grupo(s) que ejerce(n) las funciones de unidad valorativa, que puede circular libremente en una comunidad y es aceptada como forma de pago; su valor nominal no es igual al valor intrínseco, sino que depende de la confianza de los que la reciben o la utilizan, por ello no puede ser usada como un instrumento de acumulación de las riquezas producidas por los individuos o la comunidad.

En este sentido, la “moneda social” se presenta como un conjunto de prácticas sociales con fecha y ubicación históricas, que se propone experimentar nuevas formas de acción colectiva cuyo carácter sociopolítico posibilita entender que la dinámica monetaria puede cumplir con otras funciones sociales, culturales y económicas, pues no proviene de determinismos abstractos y, justamente por ello, puede ser alterada intencionalmente por la colectividad.

La falta de atención y comprensión de gran parte de las personas en lo que concierne al dinero, su control y su adquisición conlleva a que la naturaleza de la “moneda” sea mistificada, hasta un punto que se divorcian de la naturaleza misma del dinero los tipos de acción social a los cuales su uso está asociado.

Este tipo de razonamiento, dado que es reductor, hace que “el estudio del dinero, de su papel en la vida social, política y cultural, del modo y de los motivos por los cuales las personas reciben y utilizan el dinero” (Dood, 1994) cristalice en cierto tipo de percepción que privilegia el área económica y naturaliza la existencia del mercado como el único espacio social capaz de promover intercambios confiables.

Si el dinero es un instrumento abstracto, a través del cual establecemos un valor para poder intercambiar, ahorrar e invertir, entonces sólo cuando circula puede realizar sus funciones de promover intercambios necesarios para la sustentabilidad y el desarrollo de un grupo, comunidad y/o sociedad.

Sin embargo, en la sociedad moderna y compleja, el dinero, que es el principal instrumento de organización del quehacer económico, no cumple con esta función; se acumula en las economías más desarrolladas, en las instituciones financieras, porque el sistema monetario está basado en los intereses.

Los intereses traducen el imperativo técnico que busca garantizar el hecho de que el crédito objetivado en la moneda (*fiducia*) será devuelto en el mismo valor. Esta premisa hace que el dinero que entra en el circuito no sólo sea tasado, sino que necesita salir lo más rápidamente posible del circuito económico en mayor cantidad de lo que entró para realizar su función de la acumulación (lucro).

El resultado de esta lógica es el siguiente: (a) el déficit endémico del dinero en la esfera productiva y un creciente endeudamiento de gran parte de las personas, grupos, comunidades y/o países, (b) la superposición de acciones colectivas cuyo objetivo es obtener el dinero escaso para movilizar su economía y (c) la desertificación monetaria de gran parte de los espacios sociales, tanto regiones, barrios, comunidades o personas.

En caso de que no haya posibilidad de obtener dinero, como remuneración de servicios o como resultado de endeudamiento, las personas quedan sin el instrumento básico para realizar intercambios.

A partir de la conclusión de que la falta de dinero frena el desarrollo de las regiones y de los individuos, se entiende que la solución está en la creación de un medio de intercambio para promover dos movimientos: uno endógeno, es decir, crear un instrumento a través del cual se pueda, a partir de sí mismo, organizar la cadena productiva (articulando diferentes tipos de especialización existentes en las comunidades) y que sirva como medio de cambio e inversión; y uno exógeno, la creación de un medio de cambio de diferente estructura, que no esté dominado por la lógica de la acumulación (intereses) y que sea menos compulsiva.

Una economía plural sin intereses posibilita otro tipo de organización del quehacer económico y favorece la emergencia de estruc-

turas sociales y culturales adecuadas a la realidad de los grupos en una dinámica donde el medio de intercambio (moneda) circule cumpliendo su función, en vez de acumularse.

Si todos los valores que hoy son extraídos del circuito productivo, para ser acumulados en el circuito financiero, fueran apropiados por el circuito productivo e invertidos para su propio fortalecimiento y eficiencia, los costos de la producción serían mucho menores y la efectividad de los intercambios promovería otro tipo de sociabilidad: sociabilidades solidarias.

¿Es posible construir sociabilidades solidarias? ¿Es posible otra lógica monetaria?

El dinero tiene que ser pensado no como un instrumento aislado, abstracto y flotando por encima de las relaciones sociales y de las asociaciones culturales. Además, éstas no pueden ser explicadas focalizándose en las actividades económicas. En este sentido, el dinero es significativo no sólo en términos económicos, sino también por lo que revela acerca de la forma como se construye una sociedad.

2. Génesis y ejemplos históricos

El dinero en tanto *construcción social* puede ser identificado en sus diversas formas, incluso porque más que un simple instrumento, el dinero pone en evidencia un proceso técnico mediante el cual los actores sociales se relacionan, se comunican en un determinado momento y en un determinado sistema social.

Su ubicación temporal es importante porque permite entender que el dinero no sólo sostiene a las sociedades modernas, sino que además es un proceso de interacción social que involucra una racionalidad instrumental.

- Los sumerios, como también los egipcios de cinco mil años atrás, usaban granos de trigo como medio de cambio. Los granos guardados en silos permitían el registro de créditos que podían ser utilizados como forma de pago. Los propietarios (depositantes) pagaban una tasa de almacenamiento y para que no les cobraran los costos de almacenamiento, preferían prestarlos (sin interés) a guardarlos. El efecto no esperado de esta estrategia fue la utilización de esa riqueza como capital

circulante al mismo tiempo que muestra un sistema monetario de intereses invertidos, así como la implementación de una lógica de transferencias aceleradas: mejor consumir un bien o servicio que acumularlo.

- En la Edad Media, los comerciantes tenían una parte de su riqueza colocada en dinero, la que sólo podía ser usada localmente (*ibracteus*) y podía ser tasada por el poder local. Este hecho también produjo un efecto no esperado: para escapar al tributo por la posesión del dinero, los propietarios preferían deshacerse de esa moneda, lo que promovía una mayor circulación en la ciudad.
- En ese mismo periodo, en Italia, los *orfebres* descubrieron que podían prestar mucho más papeles que el oro existente en sus cofres. Cuando guardaban el oro de los comerciantes ricos para evitar riesgos de pérdida o robo, los *orfebres* utilizaban un documento –promesa de pago o pagaré– en el cual comprometían, por medio de la presentación, el intercambio por oro en el valor correspondiente. Estas “garantías” de valor, dado que empezaron a ser reconocidas y aceptadas como forma de pago, permitieron concretamente el nacimiento del “billete” o “papel” moneda. En verdad, luego se descubrió que no hacía falta cambiar físicamente el oro que daba garantía, porque siempre había personas que preferían usar la “promesa de pago” (garantía) en función de la confianza que esos papeles habían adquirido. Es decir, se creó un medio de circulación y se multiplicó como instrumento de cambio, ya que no todos venían a cambiar sus “garantías” por oro al mismo tiempo y, en función de eso, no había problemas en prestar siempre más. De hecho, ésta fue una de las primeras formas de crear dinero basándose en el crédito, que hasta hoy constituye la base de la circulación del dinero.
- La isla inglesa de Guernsey creó una “libra propia” cuyo valor era igual al de la libra inglesa; esta “libra” sólo tenía valor en la isla. El mecanismo utilizado fue el siguiente: para cada libra de Guernsey, una libra inglesa era retenida e invertida en una cuenta en Inglaterra, de modo que además de dar soporte a la “moneda local” aún aprovechaban la renta posibilitada por la inversión del capital en el sistema monetario oficial.
- En 1668 el banco central inglés, a través de William Paterson,

permitió que se acuñaran monedas a partir de un acuerdo con el Rey William. Este hecho determinado marcó la posibilidad de que las “monedas nacionales” fueran pensadas como instrumento de desarrollo.

- En los años de la crisis del 30, basado en las ideas de Silvio Gessel, el municipio de Wörgl (Austria) implementó una moneda local. Ese dinero tenía valor sólo y cuando estuviera validado por un sello, que costaba una pequeña tasa (1% de su valor nominal). Para evitar esos costos extras de validación, sus dueños lo gastaban o lo prestaban lo más rápidamente posible y, así, el dinero circulaba más rápido en la economía local. La actividad económica fomentada posibilitó una baja en la tasa de desempleo y la promoción de la economía local.
- Red WIR (Suiza). En este mismo período, para combatir la falta de dinero, un grupo de empresarios organizó una red de trueques inter-empresariales. Dentro de esta red local, privilegiados los trueques, las transacciones entre empresas eran pagadas por medio de una unidad -WIR- cuyo valor quedó establecido en un franco suizo. Esos débitos y créditos internos a la red funcionaban sin intereses e hicieron que las empresas no estuvieran tan dependientes de las dinámicas monetarias oficiales, al tiempo que eliminaron el problema del capital de giro.
- Bancor. John Maynard Keynes propone en Bretton-Woods (1944) un sistema monetario que evitara los efectos perversos del comercio internacional. Para ello, pensó que los pagos internacionales podrían tener como base a un sistema monetario basado en la *reciprocidad*, es decir, un tipo de relación en la cual los países se comprometerían entre sí para evitar una relación vertical (exportando demasiado o importando demasiado). El plan para que la relación de dependencia patológica entre países no ocurriera sería operacionalizado a través de lo que Keynes llamó Clearing Union International. El factor diferenciador de ese plan está en el hecho de que los países tenían una determinada cantidad de débito a ser accionada cuando la discrepancia entre importación y exportación se acentuase. Los mecanismos de ajuste de la economía nacional serían accionados a partir de una política de crédito libre de interés en el momento en que los países con déficit lo necesitaran.

El valor del Bancor tendría que ser garantizado en relación con el valor del oro, reconocido por todos los países participantes de la Clearing Union. Para restablecer las balanzas de pagos diferentes, el volumen de créditos creado por el Bancor estaría atado al crecimiento real del comercio internacional.

Además, el volumen y la duración del déficit o del superávit tendrían que estar sujetos a determinadas reglas. Para ello, se elaboró un criterio de responsabilización para que países con déficit en su balanza de pagos y países con superávit se comprometieran en la búsqueda de un equilibrio.

Keynes propuso un mecanismo de sanciones. Multar los déficit y/o los superávit demasiado grandes a través de una tasa de 1% al mes: tanto los superávit como los déficit superiores al 25% de una determinada cuota que un país tuviera en el FMI. Con esta lógica, la propuesta del Bancor no estimularía la acumulación. Al contrario, estimularía un proceso de circulación monetaria que buscaba fundamentalmente promover la economía mundial, rompiendo la lógica competitiva y perversa de los proteccionismos (impuestos a la importación, subsidios a la exportación, etc.) y adaptaciones monetarias (adaptaciones de los intereses, de la valorización o de la devaluación de la moneda nacional).

- Redes de trueques (Argentina). Refiere a una experiencia también localizada, (barrios/comunidades), en la cual los individuos se organizan en “clubes” para facilitar el trueque de bienes y/o servicios. Ellos emiten un medio de intercambio –su moneda local– que es un “crédito”, “una promesa de intercambio” aceptada sólo dentro del club.

Este medio de intercambio tiene un fundamento ético, dado que para ser operado supone la división equitativa del medio de cambio entre los participantes, caracterizando, al contrario del sistema monetario oficial, un proceso auto-regulatorio, adaptable, no-lineal, ya que depende del modo como se objetivan las diferentes formas de sociabilidad del grupo.

En términos monetarios concretos, la existencia de esos grupos permite que las personas se liberen del poder oficial que emite moneda, en la medida en que ese poder pasa a ser asumido.

Todos estos ejemplos cuentan con una cierta base teórica que necesita ser explicitada.

3. Límites y posibilidades

Comprender los mecanismos que hacen viable la relación entre el dinero y la acción social es fundamental para los que buscan otra economía, principalmente porque esta relación no proviene de una racionalidad económica, sino de una hegemonía política que vuelve irrelevante los imperativos comerciales locales o nacionales, perseguidos por las instituciones bancarias.

Cuando pensamos en dinero, no necesariamente tenemos en cuenta a dos circuitos monetarios que se presentan de forma separada, pero que son intrínsecamente complementarios: el primero (más conocido, porque abarca a la mayoría de las personas), da cuenta de la producción y del consumo; el otro (de naturaleza más difusa) da cuenta del mundo financiero especulativo, donde se negocia en acciones. Ambos no se encuentran separados completamente, sino que están fundados en prácticas sociales, culturales y políticas cualitativamente diferentes. Los mercados no son preexistentes a las prácticas económicas de hombres y mujeres, ni tampoco están fuera de las relaciones históricas.

La utilización del dinero sigue una lógica que no es ni azarosa ni definida por una irresistible dinámica de mercado. Sus límites están constituidos y mediados por las relaciones existentes entre agentes de transacciones que generan y mantienen redes monetarias, a veces incoherentes y aparentemente identificadas como sistemas confinados de las monedas corrientes. Por suerte, ya que este hecho abre la posibilidad de que se rechace la afirmación de que la transacción monetaria está apenas ligada a la acción racional, separada de los factores políticos y culturales de un determinado grupo.

El dinero cumple con finalidades diferentes en ambos circuitos. El circuito productivo lo necesita como medio de cambio para realizar sus intercambios y el especulativo lo usa como mercancía. Luego, el drenaje continuo de dinero desde el sector productivo hacia el financiero no puede ser considerado raro, incluso porque la cantidad más grande de dinero intercambiada entre centros financieros tiene poca o ninguna relación con la actividad productiva real, tampoco señala

un cambio fundamental en la sociedad de hoy. Al contrario, el drenaje continuo de dinero del circuito de la producción produce una escasez de dinero, lo que hace que los intercambios existentes entre los dos circuitos se caractericen por una sumisión del mundo productivo al financiero, con consecuencias importantes para la sustentabilidad de una región, comunidad o país, dado que la presión para que el sector productivo se expanda ineluctablemente cruza la ruta de los nuevos capitales a través de préstamos bancarios.

En esta lógica, las reivindicaciones del circuito financiero siempre pasan por la creación de una política de crédito (más dinero nuevo) para asegurar que el dinero vaya hacia donde sea más útil, es decir, donde los lucros puedan darse más rápidamente.

Lo que gran parte de las personas no ven es que estos dos circuitos pueden presentarse más o menos separados uno del otro, pero que son complementarios y, fundamentalmente, que el dinero no se reduce a una modalidad de organización económica, sino que es una idea que no queda en un segundo plano del comportamiento económico.

“La identificación de la moneda como de curso legal y la percepción de su validez no dependen de creer en lo que dicen las otras partes de la transacción ni tampoco de lo que harían en el futuro. La transacción monetaria depende de la confianza, no del individuo, sino entre los agentes y la red de la transacción. Esa dimensión fiduciaria es vital para la reproducción de las redes monetarias, para su continuidad en el tiempo. Es una propiedad abstracta de esas redes que es irreductible al razonamiento económico estructurado alrededor de la búsqueda racional del interés propio. [...] La confianza en el dinero es una propiedad esencial de las redes monetarias, dependiente de la relación sustantiva entre el dinero y las condiciones sociales, políticas y culturales donde es transado” (Dood, 1994).

4. La moneda social y la otra economía

Si la confianza es el factor distintivo y sustantivo que sustenta la conformación de la moneda y/o dinero, al validar su aceptación porque es un medio que está involucrado en una relación social estructurada alrededor de la reivindicación y del rescate, entonces, la

construcción de otro tipo de moneda, que tenga a lo social como referente y telón de fondo de la vida, ejerciendo un papel de catalizador de las capacidades productivas de un grupo y/o comunidad determinada, empieza a ser esencial, dado que su producto final es una lógica de desarrollo que está fundamentada en la pluralidad y en la producción de variantes económicas.

En este sentido, la construcción de “monedas sociales” favorece la percepción de dos condiciones de la sociedad contemporánea exhaustivamente señaladas por los detractores de la perspectiva económica tradicional u ortodoxa:

- a) que la noción de mercado se evidencia como la concretización de una forma de organización social totalitaria, en la cual uno de los imperativos básicos de la naturaleza humana –la libertad– se ve coartada; el mercado, al contrario de lo que se expresa, aparece mucho más como un tipo de organización política represora de la libertad y de los pluralismos que un motivador de variedades y libertades;
- b) que las relaciones sociales, dado que se modelan en la incertidumbre y en la complejidad, requieren de sistemas simbólicos de “confianza”, no de instrumentos particulares (moneda, papeles), es decir, de *confianza en los agentes y en los agenciadores* directamente responsables por su administración.

Por lo tanto, si se tiene presente que la mayoría de las sociedades pasa por diversos procesos hasta llegar a la “moneda”, y que posee propiedades abstractas características que no pueden ser aprehendidas rápidamente en función de su naturaleza paradójica, consideramos que es justamente por esa razón que se puede pensar en un abordaje del dinero a partir de la “moneda social”. Dado que lo social es un adjetivo, el único aspecto que lo define permite incorporar a las prácticas colectivas acciones económicas basadas en la reciprocidad, en la confianza en la pluralidad.

Asimismo, la pluralidad, reciprocidad y confianza son elementos constitutivos de la otra economía y están estrechamente vinculadas al modo como se piensa el quehacer económico.

Finalmente, podemos decir que “la moneda social”:

- a) afirma un modo del actuar colectivo según el cual los principios de la acción económica se forman en la experiencia concreta y provienen del significado singular que va más allá del patrón de prácticas y disposiciones en la vida económica;
- b) señala un conjunto de acciones realizadas por personas movilizadas a partir de un proyecto que, en el proceso de intercambio monetario, sobrepasa el confinamiento propuesto por las propiedades del sistema monetario donde se entablan efímeras relaciones con instituciones financieras y organismos oficiales.

La “moneda social” tiene que ser considerada, entonces, como acciones que buscan atender al imperativo categórico de construir conexiones más generales y universales con la vida de las personas, es decir, buscan calificar a la cooperación y la confianza existente en los grupos según el acto de construir un instrumento de mediación que permita que las actividades económicas se diferencien y sean capaces de construir sociedades más libres y justas.

Bibliografía

Dood, N., *A sociologia do dinheiro: economia, razão e a sociedade contemporânea*, Rio de Janeiro, FGV, 1994.

MUJERES EN LA ECONOMÍA SOLIDARIA

MIRIAM NOBRE

1. Mujeres, género y feminismo

Éste es el único término en este libro en el cual el sujeto de la acción figura en el título. Quizás porque todavía seguimos en un momento de romper con la invisibilidad de las mujeres en la economía de un modo general y, también, en la economía solidaria. Este título nos remite a quiénes son los demás sujetos en las experiencias de la economía solidaria. Ellos varían según el origen de los grupos, si son grupos auto organizados por otras razones que deciden generar ingreso, grupos que toman empresas quebradas, grupos creados por la acción de un organismo gubernamental u organización de asesoría. Se trata de preguntar quiénes son estas personas y enfocar cuáles son sus experiencias en la sociedad, marcadas por las relaciones de clase, género y raza/etnia, buscando comprender cómo se reflejan en las alternativas que construyen.

Estamos acostumbrados a considerarlos desde el punto de vista de clase, tanto por su situación: trabajador, bajos ingresos, baja calificación, como por su opción política. Debemos ampliar esta mirada, considerando las relaciones sociales de género y raza.

Existe una relación social específica entre hombres y mujeres que organiza tanto a la sociedad como a las relaciones de clase y raza. Se puede identificar diferentes prácticas sociales según el sexo y no según conductas biológicamente reguladas. Las prácticas sociales son un conjunto coherente (pero no necesariamente consciente) de comportamientos y actitudes identificables en la vida cotidiana; además son colectivas, y las vivencias –su “interiorización”– son individuales. Hay márgenes de libertad, para los actores colectivos e individuales, que aumentan a medida que más se exploran las contradicciones de las relaciones sociales dominantes (Kergoat, 1997).

Considerar a las relaciones sociales de género a partir de sus contradicciones y en cuanto a los actores colectivos que actúan para transformarlas nos remite al feminismo como pensamiento y movimiento social organizado, que interpela a la economía solidaria.

2. De la visibilidad de las prácticas al cuestionamiento del discurso

La cuestión de la mujer en la economía solidaria empezó con la conciencia de la invisibilidad, de la marginalización y del no-reconocimiento del protagonismo de las mujeres. Muchos grupos de mujeres populares, en algún momento de su existencia, se dedicaron a generar ingreso, aunque fuera sólo para garantizar el funcionamiento del propio grupo o para justificar, para sí y su familia, las tardes en las que se ausentaban del hogar para estar con sus compañeras. A pesar de que nos falten datos precisos, con una primera mirada sobre los grupos del Programa Oportunidad Solidaria de la Intendencia de São Paulo nos damos cuenta de una gran participación de mujeres. Sin contar la existencia de varios grupos que se inician con una fuerte presencia de mujeres y que, a medida que logran generar ingresos o manejar mayores recursos provenientes de préstamos o donaciones, se van masculinizando. En este aspecto, es interesante trazar un paralelismo con la experiencia del grupo de mujeres negras Oriashé de la ciudad de São Paulo que, mientras se fue consolidando como un grupo de percusión, también se fue “emblanqueciendo”. La conciencia colectiva del grupo acerca de su propósito de fortalecer a las mujeres negras llevó a que ampliaran sus estrategias, creando un núcleo en un barrio de la periferia, diversificando sus actividades.

En el campo de la visibilidad de las mujeres, es importante subrayar la iniciativa de la Red de Educación Popular entre Mujeres de América Latina y el Caribe (REPEM), que ya promovió tres concursos de experiencias consideradas exitosas formadas por mujeres, en el periodo 1998 y 2002. Las premiadas participan en un encuentro donde pueden intercambiar experiencias con mujeres pertenecientes a grupos de otros países y tienen su trayectoria relatada en una publicación, lo que les abre nuevas posibilidades de contactos, fuentes de financiación y compradores (REPEM, 2002).

La visibilidad de las experiencias de mujeres crea referentes positivos, las fortalece como sujetos y contribuye a problematizar las iniciativas desde el punto de vista del género. Otra vertiente sería un análisis de género de experiencias mixtas y de las experiencias mayoritariamente masculinas: percibir cómo organizan el trabajo, cómo se produce la gestión, cómo articulan la vida profesional con la doméstica, y si existen variaciones en lo que concierne a mujeres o varones. Otro aspecto se refiere a conscientizarse de las representaciones sexistas acerca de la economía solidaria. Una de ellas tiene que ver con que la economía solidaria está muy cerca del trabajo comunitario, territorio de las mujeres y, por lo tanto, sería vivenciada de forma negativa por los hombres (esto es diferente en el caso de las empresas quebradas que pasan a ser gerenciadas por sus trabajadores).

La identidad del varón trabajador está vinculada al trabajo asalariado formal. De modo que su participación en los grupos puede ser vista como transitoria. A su vez, las representaciones dominantes sobre la identidad femenina, ligada al papel de madre, esposa, ama de casa, las acerca a los grupos que se reúnen en la vecindad del espacio doméstico, que operan con lógicas y valores más cercanos a sus costumbres. Sin embargo, estas representaciones están en proceso de cambio, en las nuevas generaciones de mujeres, que proyectan expectativas de carrera y permanencia en el trabajo asalariado. Cuando se encuentran fuera del mercado laboral, tienden más bien a presentarse como desempleadas, lo que difiere de las mujeres más grandes que, en la mayoría de las veces, se presentan como amas de casa, aun cuando ejercen varias actividades en el mercado informal.

Finalmente, se están dando los esfuerzos por reconceptualizar a la economía, y a la economía solidaria a partir de la teoría económica feminista. El espacio Mujeres y Economía Solidaria, de la Alianza por un Mundo Responsable, Plural y Solidario, se ha propuesto esta tarea, reuniendo activistas e investigadoras especialmente de Francia, Québec y Brasil. En el texto que propone la creación del espacio denominado Papel y Lugar de las Mujeres en el Desarrollo de la Economía Solidaria, ellas identifican las siguientes cuestiones:

- el reconocimiento de la contribución de las mujeres en la producción de riquezas y en la promoción del bienestar de las sociedades, lo que implica salir de una lógica monetaria, de maximización de lucro y de acumulación de capital;
- el reconocimiento de que “sin un mínimo de confianza, civilidad y reciprocidad, incorporadas en las relaciones familiares y entre amigos, ningún intercambio económico es realmente posible. Los medios económicos construyen su riqueza quitando este ‘bien particular’ que son los ‘lazos sociales’, como si fueran un recurso inagotable que no tiene precio. Esta ignorancia del papel fundamental de la economía no-monetaria al desarrollo vuelve invisible y desvaloriza gran parte del trabajo de las mujeres en la sociedad” (Aliance..., 2002);
- considerar el valor de las actividades no-monetarias asumidas por las mujeres no soluciona nada si, al mismo tiempo, ellas no cuentan con acceso al trabajo remunerado, medio privilegiado para que puedan tener un grado mínimo de autonomía;
- la lucha por la igualdad profesional y el derecho a la iniciativa es insuficiente si no existe, paralelamente, una mejor división de las actividades domésticas entre mujeres y hombres. Además, critican al neoliberalismo, que conduce a una valoración de las ganancias del capital en detrimento de la remuneración del trabajo, profundizando la división entre lo económico y lo social. “Estas divisiones capital/trabajo, económico/social corresponden asimismo a una división sexista. Sabemos que los propietarios del capital y los banqueros son, en su mayoría, hombres y que las mujeres están sobre-representadas en las profesiones relacionadas a lo social, descalificadas por el discurso neoliberal que las considera superfluas e improductivas” (Carrasco, 1999).
- la visibilidad del trabajo de las mujeres, de la esfera de la reproducción, los condicionantes a la participación de las mujeres en el mercado de trabajo y la crítica a la economía capitalista y su vertiente neoliberal previamente mencionados, son puntos de vista compartidos con la teoría económica feminista.

Todos estos temas están en su agenda, que va más allá hasta proponer una ruptura con la economía hegemónica, trazando el desafío de que el mercado, en tanto eje organizador de toda actividad

económica y social, sea abandonado y sustituido por la esfera de la reproducción (Carrasco, 1999).

3. Actualidad e importancia del debate entre el feminismo y la economía solidaria

Los significados de un abordaje de género en la economía solidaria parten de la consideración de la posición de las mujeres en la sociedad y van hasta la contribución del pensamiento feminista en la construcción de otro paradigma de economía.

Las mujeres representan el 70% de la población pobre del mundo y tienen el 1% de la propiedad, según los datos de la ONU (Marcha Mundial de las Mujeres, 2002). En Brasil, según los datos de la PNAD/IBGE de 2001, las mujeres percibían 69,6% del ingreso promedio del varón, tenían tasas de desempleo superiores a las de los hombres debido a un crecimiento de la población económicamente activa femenina superior a la oferta de empleos para las mujeres. Estaban concentradas en las profesiones que son desvalorizadas justamente por ser consideradas “de mujer”, el 23% de las mujeres de la PEA son empleadas domésticas. Son minoría en los cargos de jefatura, son la mayoría de las víctimas en los casos de acoso sexual. En las fábricas ejecutan tareas controladas por jefes directos, sometidas al ritmo taylorista. En el empleo doméstico o como amas de casa trabajan en múltiples tareas simultáneas en un ritmo insano y padecen el aislamiento.

Las experiencias alternativas de generación de ingreso surgen, para las mujeres, como una posibilidad de acceder a la propiedad de los medios de producción por medio de la propiedad colectiva, a la remuneración y, principalmente, como una oportunidad de vivenciar otra relación de trabajo basada en el compañerismo, en la gestión democrática.

Además, la economía puede fortalecerse con la crítica feminista a la economía capitalista, que se apropia de las desigualdades de género, raza/etnia para asegurar sus bases de funcionamiento. Asimismo, hemos mencionado el papel económico de la familia y la división sexual del trabajo como matriz de organización del trabajo en las empresas privadas. Además de describir los procesos a través de los cuales la clase obrera se conforma de trabajadores blancos, algunas autoras llaman la atención sobre las conexiones entre el capital y la

masculinidad blanca, buscando sus orígenes en las fases iniciales de la acumulación capitalista (Mathaei, 2002).

4. Límites, problemas y desafíos

El debate acerca de las mujeres y género en la economía solidaria aún es pequeño frente a las contribuciones de las mujeres en las prácticas innovadoras. Hace falta una mayor sistematización de esas prácticas a partir de diferentes perspectivas. La previamente citada iniciativa de la REPEM es pionera, sin embargo está basada en una visión de mujeres emprendedoras que necesitan capacitación para actuar como empresas tradicionales. De ese modo, ellas tienen pocos puntos de contacto con los sectores progresistas que se proponen transformaciones estructurales en la economía a través del fortalecimiento de las economías solidarias que operan simultáneamente a la economía capitalista hegemónica. Ese momento tiene mucho de desafío en un campo abierto de posibilidades todavía no exploradas.

Propongo seguir tres puntos en una agenda de debates entre la economía feminista y la solidaria, sin la pretensión de abarcar todas las cuestiones.

a) *División sexual del trabajo y ampliación de la noción de trabajo.* La economía solidaria se propone romper con la división social del trabajo: la separación entre el propietario de los medios de producción y la persona que vende su fuerza de trabajo, con la propiedad colectiva; entre trabajo intelectual y trabajo manual, con la gestión democrática y prácticas innovadoras de organización del trabajo.

El debate se extiende hacia la problematización de la división internacional del trabajo por medio del derecho de los pueblos a su propio desarrollo económico, cultural, social y humano, así como por el cuestionamiento a los términos de intercambio vigentes y por el comercio justo. No obstante, la división sexual del trabajo no se posiciona como fuente de preocupaciones.

La primera división sexual del trabajo está entre la producción, tarea y territorio de los hombres, y la reproducción, tarea y territorio de las mujeres. Sin embargo, en ambos campos, la división sexual del trabajo se reproduce. Las fábricas organizan el

trabajo creando sectores y funciones femeninas asociadas a las habilidades adquiridas por las mujeres en su proceso de socialización de género. Tareas minuciosas, que requieren de paciencia y control de los movimientos del cuerpo. Tareas cronometradas en la línea de producción. Tareas reservadas a las mujeres por las que perciben salarios menores que los varones, aunque a menudo ellas tengan un mayor nivel de escolaridad.

Los abordajes acerca de la división sexual del trabajo tienen dos vertientes principales: el vínculo social y la relación social (Hirata, 2002). Las teorías del vínculo social parten del supuesto que hay complementariedad, relación entre pares, especialización, conciliación de roles. Defiende un modelo tradicional de familia y responsabiliza a las mujeres por su buen funcionamiento; o también un modelo de conciliación entre vida profesional y vida familiar, en la práctica, centrado en las mujeres. Son ellas las que terminan “optando” por empleos de tiempo parcial, trabajos precarios que facilitan esta difícil administración de los tiempos, aún más en épocas de reducción de los empleos públicos, de cuidado de niños, ancianos y enfermos. O aun, un supuesto de relación entre pares que considera que hay una igualdad de *status* social entre mujeres y hombres, que los datos estadísticos insisten en desmentir.

Por otro lado, la conceptualización de la división sexual del trabajo en términos de relación social tiene en consideración a las relaciones de poder de los hombres sobre las mujeres, las que se expresan en el principio jerárquico de que el trabajo masculino siempre tiene un valor superior al trabajo femenino. Cocinar como parte de las actividades domésticas cotidianas no tiene un gran reconocimiento social. El cocinero de la Cooperativa del Sabor, restaurante ubicado en la ciudad de São Paulo, gerenciado por sus trabajadores, en la mayoría mujeres, era el personaje clave en la gestión, definiendo qué se iba a comprar, el menú, el ritmo del trabajo. La misma función tiene diferentes valores si es realizada en el ámbito privado o público, si está destinada al consumo propio o al mercado, si es realizada por mujeres o varones. En las cooperativas de costura, cuando un hombre participa, muchas veces empieza en el área de corte, considerado un trabajo pesado. No obstante, en el sentido común, el “buen corte” es lo que da calidad a una ropa. Sería muy

interesante investigar la división de tareas entre mujeres y varones en cooperativas de determinado sector comparada a la organización de ese mismo trabajo en una empresa privada.

Pensar en términos de relaciones sociales nos lleva a cuestionar el concepto de trabajo ampliándolo al trabajo doméstico, al trabajo no remunerado, al trabajo informal. Esta ampliación nos remite a repensar las nociones de pleno empleo, calificación, y aun de trabajo emancipado, ya que no hay trabajo emancipado para las mujeres sin la división de las tareas domésticas entre todos los que conviven en un mismo espacio.

b) Producción y reproducción. El capitalismo se constituye basado en el supuesto de que hay trabajadores libres para vender su fuerza de trabajo. Para que estén liberados de los quehaceres cotidianos de la reproducción (comer, limpiar, conservar), para que todos los años, nuevos trabajadores lleguen al mercado como hongos que brotan listos desde la tierra, una o más mujeres deben ejecutar dichas tareas de cuidado. El costo de la reproducción de la fuerza de trabajo en el capitalismo ha sido pagado por las mujeres en el seno de sus familias.

La economía solidaria también paga este precio cada vez más a menudo, y ello tiene sentidos contradictorios. Muchas mujeres que participan en formas alternativas de generación de ingreso relatan como una de las virtudes de estas experiencias el hecho de que tienen más flexibilidad para tratar los asuntos de la familia. Grupos de mujeres cuentan que son capaces de comprender y de asimilar las ausencias o la disminución del ritmo de una compañera que se debe ocupar de algún problema familiar, por lo general enfermedades de parientes.

Esos relatos muestran que estos grupos desarrollaron otras medidas del éxito, no basadas exclusivamente en el ingreso y en la productividad del trabajo, sino que ejercitan valores de solidaridad y reciprocidad. Humanizan las relaciones, integran los varios tiempos y aspectos de la vida de las personas: la familia y el trabajo, por ejemplo.

Los riesgos provienen de que estas experiencias suceden en una sociedad hegemónizada por una economía capitalista y patriarcal. ¿Es posible garantizar posiciones en el mercado y precios competitivos con relaciones de trabajo humanizadas? Si el grupo decide que resultados monetarios pequeños son

compensados por la calidad en las relaciones de trabajo, ¿ello implica que el grupo esté compuesto por mujeres, que tienen su ingreso considerado secundario o auxiliar (aun cuando mantienen solas a sus familias)? ¿Ello se complementaría con una total desresponsabilización de parte de los hombres de las preocupaciones domésticas (ya que estarían inmersos en su empleo, en horas extras) y la despreocupación total de las empresas capitalistas? ¿Esto significa que la economía solidaria está pagando la mayor parte de la cuenta de la reproducción?

Estas cuestiones se relacionan con los servicios de proximidad, con la economía solidaria asumiendo los servicios sociales ante el achicamiento del Estado. Aquí vemos nuevas ambigüedades. Son muchos los ejemplos de mujeres actuando como agentes de salud, de promoción de la seguridad alimentar, madres-guarderías, con contratos y condiciones de trabajo precarias. Funciones de extrema importancia para nuestra existencia son desvalorizadas y mantenidas a costa del sobretrabajo de las mujeres que incrementan sus responsabilidades en la misma medida en que el Estado disminuye las suyas.

Ante todas estas contradicciones llegamos a un consenso: es mejor que la reproducción sea asumida por los grupos de economía solidaria, espacios de socialización más amplios, que únicamente en el interior de la familia.

- c) *Desnaturalización de la economía capitalista y patriarcal.* Más que considerar la economía solidaria como funcional al capitalismo, por asumir las fases de la producción (a través de la tercerización) y de la reproducción disminuyendo sus costos, nuestra propuesta es pensar en términos de contradicciones entre un sistema y el otro.

En este sentido, una de las contribuciones de la economía solidaria es, a través de las experiencias, desnaturalizar la técnica y la organización de trabajo capitalista como sinónimo de eficiencia, preguntándose ¿A quién se destina esta denominada eficiencia, al capital o a la sociedad?

La conciencia de los significados y contribuciones de la economía solidaria, involucrando a grupos de consumidores, estableciendo relaciones entre grupos que producen diferentes bienes y servicios, desnaturaliza las elecciones cotidianas acerca de qué comemos, qué vestimos, a quién compramos.

¿Entonces, por qué no desnaturalizar la “eficiencia” de la división sexual del trabajo en el mantenimiento de la economía capitalista, en las “elecciones” realizadas por mujeres y hombres, la organización del trabajo, del consumo y del poder en el seno de las familias?

Si nuestra propuesta es radicalizar la democracia, establecer nuevas formas de distribución de la riqueza y asentar las bases de una economía y sociedad solidarias, tenemos que considerar a las mujeres como sujetos de estos procesos y profundizar el diálogo con el pensamiento y el movimiento feminista. La economía solidaria es un espacio privilegiado para ejercitar nuevas prácticas y proporcionar vivencias de igualdad y de autonomía para las mujeres.

Bibliografía

Aliance pour un Monde Responsable et Solidaire, *Rôle et place des femmes dans le développement de l'économie solidaire: Proposition d'organisation d'un groupe thématique au sein du Pôle Socio-économie de solidarité*, 2002. Disponible en: <<http://www.socioeco.org/text/femmes.html>>.

Carrasco, C., “Introducción: Hacia una economía feminista”, en Carrasco, C. (ed.), *Mujeres y economía*, Barcelona, Editorial Icaria, 1999.

Hirata, H., *Nova divisão sexual do trabalho?*, São Paulo, Boitempo, 2002.

Kergoat, D., “Por una sociología de las relaciones sociales: Del análisis crítico de las categorías dominantes a una nueva conceptualización”, en Hirata, H. (et al.), *La división sexual del trabajo permanencia y cambio*, Buenos Aires, ATS, CEM, Piette del Conicet, 1997.

Marcha Mundial das Mulheres, “Construindo um mundo de respeito e igualdade entre mulheres e homens”, en Rede Social de Justiça e Direitos Humanos, *Direitos Humanos no Brasil 2002*, São Paulo, 2002.

Mathaei, J., “Por que economistas marxistas devem ser feministas/anti-racistas”, en Faria, N., Nobre, M.(org.), *Economia feminista*, São Paulo, SOF, 2002.

REPEM, *Así se hace: 8 emprendimientos exitosos liderados por mujeres*, Montevideo, Repem, 2002.

ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES

ARMANDO DE MELO LISBOA

1. Las organizaciones no gubernamentales (ONGs) son mediadoras entre situaciones sociales concretas, movimientos sociales y organizaciones de base, y los gobiernos y las agencias internacionales. Son organizaciones intermediarias que, por no tener fines de lucro y distinguirse del Estado, pertenecen tanto al campo de la sociedad civil como al tercer sector. Se dedican particularmente a actividades de asesoramiento, capacitación y elaboración de proyectos, donde buscan asociaciones, actuando como eslabones de conexión entre lo local y lo global, como traductores de los anhelos de las realidades de base (Scherer-Warren, 1999; UNDP/PNUD, 1993). A pesar de que las ONGs no cuenten con un carácter representativo o un mandato, no hablen o actúen en nombre de terceros, sino en nombre propio, de hecho terminan adquiriendo una legitimidad que les trasciende, de modo que a través de ellas se produce un eco de la dinámica social más amplia.

Como ONG es un rótulo conocido pero impreciso, conviene, primeramente, llevar a cabo algunas distinciones. Los *movimientos sociales* son formas de acción colectiva en torno a demandas normalmente puntuales y localizadas, que cuentan con una intensa participación de sus miembros y poca institucionalización. Las *organizaciones de base* u *organizaciones populares* son instancias democráticas más permanentes y que representan los intereses de sus miembros. A pesar de que sus propósitos están, por lo general, limitados a una comunidad en particular, ellas pueden difundirse vertical y horizontalmente del nivel local al regional, nacional e internacional. Las *agencias* son entidades de financiamiento que recogen recursos, generalmente en los países ricos, para aplicarlos en proyectos de desarrollo en los países más pobres. Las agencias de cooperación son intergubernamentales (vinculadas al sistema de las Naciones Unidas), gubernamentales y privadas, en este caso también son ONGs, muchas de ellas vinculadas a las iglesias.

Hay una infinita diversidad en el mundo de las ONGs, así como innumerables criterios de clasificación. Básicamente, ellas se diferencian territorialmente (encontramos desde débiles organizaciones locales hasta entidades estructuradas en vastas redes internacionales) o de acuerdo a sus líneas de acción (ellas actúan en todos los campos, tanto en campañas de emergencias, en la lucha por los derechos sociales como por un desarrollo justo y sustentable). Es importante distinguir ONGs *contra hegemónicas* –que gestionan una política alternativa y promueven la transformación social– de ONGs *hegemónicas* –integradas a los discursos dominantes–. De un modo general, dado que no poseen autonomía financiera, las ONGs dependen de recursos externos provenientes de agencias de cooperación, de instituciones privadas o gubernamentales. El origen de los recursos que aseguran el mantenimiento y la consecución de los objetivos de las ONGs es, invariablemente, una cuestión muy polémica, ya que puede condicionar la naturaleza de esas entidades así como el resultado político y social de sus acciones.

2. Se puede vincular el surgimiento y la evolución de las ONGs a la cuestión de la financiación para su creación y desarrollo. Buscando huir a los controles políticos que surgen cuando los financiamientos son realizados directamente por los gobiernos, las agencias internacionales buscaron canalizar, a través de las ONGs del Norte, recursos de ayuda para el desarrollo de actores no estatales. Ellas tenían, por lo tanto, la necesidad de encontrar contrapartes locales constituidas jurídicamente, capaces de ejecutar proyectos y prestar cuentas, lo que hizo que las agencias acuñaran su propia terminología ONG. Ello motivó su surgimiento en los países del Sur. Las organizaciones no-gubernamentales para el desarrollo tuvieron un papel decisivo en la promoción de ONGs en los países periféricos. No obstante, muchas de ellas también surgieron a partir de antiguas prácticas asistencialistas o simplemente del fortalecimiento de los movimientos sociales y organizaciones de base.

Mientras el Estado apenas se limitaba a apoyar la economía capitalista ya establecida, la actuación de las ONGs en la promoción del desarrollo en el campo económico, a través de fondos de microcrédito y del apoyo a miniproyectos alternativos y comunitarios, estimuló decisivamente las formas de economía popular. Ello contribuyó para catapultar la economía solidaria, ya que siempre tenían como objeto las iniciativas económicas con una fuerte identidad social.

La solidaridad internacional fue un importante elemento en el surgimiento de los centros de promoción del desarrollo, centros de educación popular y de los nuevos movimientos sociales pluriclasistas y autónomos en relación con los partidos. Y hoy todavía sigue siendo decisiva para la existencia de ONGs en el Sur, dado que la baja capacidad de autofinanciación de las ONGs del Sur, sin duda las vuelve aún más vulnerables. Hay países, como Kenya, donde las ONGs controlan entre 30 y 40% de los gastos en desarrollo, 40% de los programas de salud (Santos, 1999). Entre 1970 y 1990, las contribuciones de las ONGs del Norte hacia el Sur aumentaron de US\$ 1 mil millón a 5 mil millones. Si se los suman a los fondos gubernamentales manejados por ellas, el monto total transferido por las ONGs del Norte llega a US\$ 7,2 mil millones, pero este monto representa apenas el 13% de las asignaciones netas de toda la asistencia oficial, y sólo el 2,5% del total de recursos destinados a los países en vías de desarrollo, lo que parecen migajas (PNUD, 1993).

Fernandes (1994) reconoce que si “la ayuda oficial está marcada por el interés geopolítico”, también la cooperación no-gubernamental está “directa o indirectamente vinculada a las estrategias internacionales de los respectivos gobiernos”. También el informe sobre el desarrollo humano del PNUD indica que “algunas ONGs no son tan no-gubernamentales como aparentan. Aunque oficialmente sean independientes, pueden tener vínculos con el gobierno”.

3. Las ONGs, cuando se adaptan a las prioridades fijadas por las agencias del Norte, en vez de responder directamente a las necesidades más urgentes de su propia realidad, reproducen los vicios de las antiguas relaciones de cooperación bilateral (que se pautan según el principio del “*northern thinking for southern action*”), pero ahora con una mayor capacidad de penetración (Max-Neef y Elizalde, 1989). Como las agencias controlan los criterios de evaluación, con requerimientos cada vez más estrictos para rendir cuentas, los donantes internacionales imponen patrones normativos que condicionan la orientación de las entidades civiles. “La autonomía en relación con los estados nacionales es a menudo lograda a costa de la dependencia en relación con los donantes extranjeros”, señala Santos.

Dado que son agentes de la modernidad, ellas son entendidas por Negri y Hardt (2001) como el frente de la intervención imperial. Para Petras (1999), las ONGs son la cara comunitaria del neoliberalismo,

son una forma de neoliberalismo que viene desde abajo y desde adentro, que despolitiza amplios segmentos de la población. Dado que sus programas no son de responsabilidad de los vecinos locales, sino de los donantes extranjeros, solapan las bases de la democracia. Es más, el crecimiento de las ONGs y del tercer sector en los años 90 coincide, no por casualidad, con el ascenso del neoliberalismo y con el agravamiento de la pobreza, surgiendo de un contexto de retracción, y no de avance, de las luchas sociales.

A pesar de las fuertes críticas, sospechas y acusaciones que pesan sobre las actividades de las ONGs, ellas han sido aceptadas como una voz legítima, con un prestigio cada vez más grande. Greenpeace, Amnistía Internacional, Médicos Sin Frontera e Ibase (Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas) son nombres con enorme poder de movilización de la opinión pública. Su visibilidad creció enormemente con el ciclo de conferencias de la ONU de los años 90, a partir de Río-92, con las movilizaciones ciudadanas paralelas a las cumbres de las instituciones financieras internacionales y del G-8 (como en las recientes batallas de Seattle y Génova), y con la realización del Foro Social Mundial. Además, el monitoreo de los acuerdos firmados en las conferencias internacionales ha ampliado los foros y las articulaciones entre las ONGs. Las ONGs definitivamente se incorporaron al escenario social.

4. Las ONGs constituyen un campo en intensa mutación. En América Latina, durante el enfrentamiento con el régimen autoritario de los años 60 hasta los 80, las ONGs daban la espalda al Estado y al mercado. En los países del Sur, por lo general, ellas acompañaron el movimiento por los derechos humanos y las reformas democráticas, enfatizando temas como la educación y la organización popular.

El derrumbe de las dictaduras militares y la llegada de las políticas neoliberales alteran profundamente el contexto donde se insertan las ONGs, incluso haciendo que cambien su identidad y construyan nuevas formas institucionales. Cambios en el campo de la cooperación internacional para el desarrollo, especialmente en Europa en la década del 90, conllevaron a una concentración de la asignación de los recursos en África y en Europa del Este, reduciendo los montos de América Latina, además de dar prioridad, dentro de ésta, a los países y regiones más carenciados.

Las nuevas generaciones de ONGs dan prioridad a temas como género, etnicidad, ecología y SIDA. La modernización de la filantropía

empresarial, acercándose a una perspectiva de la economía social, también ha llevado a que las empresas lleven a cabo acciones de responsabilidad empresarial a través del formato de una ONG. Luego, empiezan a existir organizaciones no-gubernamentales muy cercanas al sector capitalista. El mismo concepto de tercer sector, a medida que gana proyección, dificulta la diferenciación con las ONGs comprometidas con el cambio social, diluyendo su fuerza. Crecen las exigencias de más profesionalismo organizacional, lo que hace que muchas organizaciones den prioridad a un enfoque gerencial (Armani, 2002).

Pero también existe una acción conjunta más amplia, agendas y redes comunes, consolidándose entidades representativas del sector, como ABONG (Asociación Brasileña de ONGs). Otra novedad es que la reforma del Estado, abierta a la participación ciudadana, motivó a que las ONGs tomen una parte sustancial de los fondos públicos asignados al área social, abriendo muchas asociaciones con los diversos niveles del Estado. Dado que están habilitadas para gerenciar programas sociales, las ONGs pasan a ser parte del paisaje de las políticas sociales, creando una profunda crisis en lo que se refiere al papel e identidad de dichas organizaciones.

Bibliografía

- Armani, D., *O desenvolvimento institucional como condição de sustentabilidade das ONGS no Brasil*, 2002.
- Fernandes, R. C., *Privado porém público*, Rio de Janeiro, Relume-Dumará, 1994.
- Max-Neef, M., Elizalde, A., "Introducción", en Max-Neef, E. (org.), *Sociedad civil y cultura democrática*, Santiago, CEPUR, 1989
- Negri, A., Hardt, M., *Império*, Rio de Janeiro, Record, 2001.
- Petras, J., *Neoliberalismo: América Latina, Estados Unidos e Europa*, 1999.
- Santos, B. de Sousa, "Para uma reinvenção solidaria e participativa do Estado" en Pereira, W., Sola (orgs.), *Sociedad e Estado em transformacção*, 1999.
- Scherer-Warren, I., *Cidadania sem fronteiras*, 1999.
- UNDP/PNUD, *Human development report 1993*.

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA ECONOMÍA SOLIDARIA

SÉRGIO KAPRON
ANA LUCIA FIALHO

1. Definiciones

El proceso de elaboración e implementación de las políticas públicas para la economía solidaria y para la economía social permite la ampliación de los espacios de interacción entre el Estado y la sociedad organizada, extrapolando los límites de la actuación de la esfera estatal, a través de construcciones de asociaciones entre instituciones gubernamentales y entidades civiles –organizaciones no gubernamentales, iglesias, universidades, institutos de investigación, centrales sindicales (esfera estatal)–.

Política [*policy/politikós*] - [*political*]. Aquí, el concepto de política (en inglés, *policy*) se relaciona institucionalmente con el Estado, y está restringido a la toma de posición por parte del Estado frente a diferentes variables, sujetos y realidades a ser mantenidos o modificados, con determinado objetivo. Éste se remite al concepto clásico de política, difundido por Aristóteles, *politikós* que refiere a la ciudad (*pólis*) y al público, pero en tanto modo de acción y de funcionamiento del Estado, que se establece a través de la relación de poder entre gobernantes y gobernados, y que tienen como fin el beneficio de estos últimos (Bobbio, 2000). No obstante, el concepto inglés *political* refiere a las diversas formas de relaciones existentes entre las clases y segmentos de la sociedad –esfera no estatal– y de estos con el Estado, que son determinantes para la construcción de las políticas públicas y para la toma de posición por parte de los agentes gubernamentales.

Políticas públicas. Esta noción se expande durante el siglo XIX, a partir de la Revolución Industrial. Con el crecimiento rápido de las ciudades, se multiplicaron las demandas sociales vinculadas al me-

dio urbano –saneamiento, transporte y vivienda– y con el proceso de industrialización surgen las demandas ligadas al mundo del trabajo –regulación de las condiciones y de la jornada de trabajo, remuneración, autorización de sindicatos, etc–. Como respuesta, el Estado pasa a intervenir en el medio urbano, a través de inversiones, y en las cuestiones sociales, reglamentando la relación entre el capital y el trabajo. El Estado, de esta forma, asume un papel fundamental en el proceso de acumulación capitalista, garantizando las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. Este tema polariza los debates entre las corrientes liberales, entonces hegemónicas, y la emergencia de corrientes socialistas y mutualistas, que a su vez introducen una pauta ausente en las concepciones liberales.

Políticas económicas. Con la depresión mundial de 1929 se consolida la concepción de la política económica, en la cual el Estado empieza a intervenir directa y activamente sobre las variables macroeconómicas como el empleo, las inversiones y la demanda, utilizando instrumentos fiscales, presupuestarios, monetarios y otros. Con el advenimiento del *New Deal* (Estados Unidos) y de las políticas keynesianas (1936), el Estado asume el papel de regulador del sistema y de proveedor de demandas de la sociedad, especialmente en lo que concierne a la previsión social –Estado de bienestar social–. Si por un lado el modelo de Estado capitalista, asistencialista y regulador sirvió como soporte para el periodo de mayor crecimiento económico mundial, también sirvió como un contrapunto político para las economías centralmente planificadas del Este europeo y una respuesta a los avances del movimiento obrero.

Ese marco de fuerte intervención y regulación sobre actividades económicas, de asistencia social y de protección de las relaciones de trabajo se revierte, a partir de fines de la década del 80, cuando el Estado de bienestar social deja el espacio para el Estado (neo) liberal, redimensionando sus políticas de asistencia, flexibilizando las relaciones laborales, adoptando políticas de estabilización y de restricción de gastos y promoviendo la desregulación de los mercados (Harvey, 1994).

2. La política pública y la organización de la sociedad

Como respuesta a las transformaciones económicas y políticas, a fines del siglo XX, el proceso de organización de la sociedad se intensifica. Por un lado, ocurre un proceso de proliferación de organizaciones no-gubernamentales, cuyos objetivos son los más diversos, variando desde la lucha por la obtención de derechos o por su mantenimiento, la defensa del medio ambiente, hasta la prestación de servicios de naturaleza pública, como educación y capacitación de trabajadores, el fortalecimiento de crédito y la asistencia social. Además, reaparecen los movimientos sociales, proponiendo una nueva agenda: la construcción y la disputa por un modelo alternativo de sociedad y de desarrollo (en América Latina, el Movimiento de los Sin Tierra en Brasil y el Zapatista en México).

El carácter “público” de las políticas. Cuanto más intenso sea el control que la sociedad ejerza sobre la creación y la ejecución de las políticas públicas y cuanto mayores sean su campo de actuación y sus resultados, más fuerte será su carácter público. La definición de criterios de acceso a las políticas públicas, a través de la formación de consejos, con amplia participación de los beneficiarios en espacios de organización social o el involucramiento directo de estos en la ejecución de las políticas, es la forma que busca ampliar el control de las políticas más allá de la esfera estatal.

La noción de público aún es ampliada en el universo de la economía popular solidaria. Las relaciones sociales y económicas basadas en la autogestión ensanchan el espacio público, también para las relaciones de producción, en tanto espacio que promueve la interacción entre individuos, la toma de decisiones, la praxis, el discurso y la creación (Arendt, en Ortega, 2000).

La proliferación de iniciativas basadas en la autogestión y en la cooperación posibilita que ocurra un proceso simultáneo de emancipación política y económica que extrapola los límites del emprendimiento. La constitución de espacios “solidarios” de acción, de construcción de estrategias y políticas, y de intercambio entre productores y consumidores promueve la ampliación aun más grande de los espacios públicos, no vinculados, institucionalmente, al Estado. El control colectivo de los medios de producción construye un vínculo entre el espacio estatal y la propiedad privada de aquellos.

La sociedad civil se ve fortalecida y la democracia ampliada (Soto, 1996).

El carácter de las políticas. Todavía no se observa una consolidación del concepto ni tampoco del universo que abarca a las políticas públicas para la economía solidaria (ver la amplitud de su propia definición). No obstante, este tema permitió identificar las acciones del Estado ubicadas entre las políticas económicas, dirigidas, directa o indirectamente, a los sectores productivos, privados o estatales –y las políticas de índole social– dirigidas al mundo del trabajo, seguridad, asistencia o compensatorias.

De las políticas denominadas sociales, se origina un primer universo de políticas para la economía solidaria: la relación entre el Estado y los trabajadores organizados, a través de una entidad sin fines lucrativos o de una unidad productiva, para prestación de servicios sociales o para generación de puestos de trabajo e ingreso. El Estado subsidia actividades productivas, si el producto es un bien económico o una prestación de servicios.

En este caso, la unidad productiva no es autogestionada por los trabajadores, tampoco busca la autosostenibilidad frente al mercado. Este subsidio puede ser comprendido como el resultado del denominado “Estado de bienestar social”, incluso por su achicamiento, en el cual el aporte de recursos se da como un complemento a los resultados económicos alcanzados por las actividades ejecutadas, tanto por las entidades civiles, como por las unidades productivas. Son actividades encontradas, principalmente en los países del Norte, como guarderías comunitarias, comedores populares, centros de rehabilitación social.

En otro ámbito, se encuentran las iniciativas autónomas de los trabajadores, originadas justamente por la ausencia de políticas públicas y por la incapacidad del mercado y de la economía formal de generar oportunidades de trabajo, de obtención de ingreso y de acceso a los derechos sociales. Esas iniciativas incluyen cooperativas de trabajo y de producción, incluso empresas de autogestión como panaderías, confecciones o metalúrgicas. Están basadas en la necesidad de obtener un resultado económico, frente al mercado, para proporcionar un ingreso que permita acceder a los medios sociales de sobrevivencia. Son los trabajadores organizados que demandan su inclusión en políticas públicas que fortalezcan sus actividades

económicas, principalmente a través del apoyo crediticio, fiscal, técnico o tecnológico (Soto, 1996).

3. Las formas de la política pública para la economía solidaria

Del encuentro de estos ámbitos es que se conforman las políticas públicas para la economía solidaria. Estas políticas públicas propuestas en su gran mayoría por gobiernos locales no cuentan con instrumentos macroeconómicos, como una política tributaria diferenciada, y se establecen sobre marcos legales todavía muy frágiles. En Brasil, las prioridades para estas políticas fueron establecidas por los gobiernos estatales –Rio Grande do Sul y Amapá– y por gobiernos municipales –Porto Alegre, Recife, São Paulo, entre otros–, concentrándose en la elaboración de instrumentos de apoyo directo y de articulación de actores en torno de proyectos comunes. Los elementos comunes entre estas iniciativas están en sus ejes de actuación –comercialización, formación, capacitación, tecnologías y financiación– y en la participación de los actores como organizaciones no gubernamentales, centrales, iglesias y universidades en la ejecución de acciones articuladas con el sector público.

La conjugación de lo económico y de lo social. Estas políticas son autodefinidas como “emancipatorias” (Pochmann, 2002) y “activas” (un ejemplo es el Programa de Gobierno del Estado de Rio Grande do Sul de la Administración Democrática y Popular, 1999-2002). El primero remite al rompimiento con prácticas asistencialistas o paternalistas y a la construcción de la independencia y de la ciudadanía de los trabajadores. El segundo designa el objetivo de, simultáneamente, atender a las necesidades sociales básicas y también aumentar y distribuir la producción y el ingreso de la sociedad.

Dada la osada intención de conjugar en una única acción lo “económico” y lo “social”, estas políticas elevan a un extremo la noción de una política de desarrollo. Quizás sea uno de los grandes méritos de las políticas públicas para la economía de los sectores populares y solidarios: tratar lo económico y lo social como dos fases de una misma moneda.

Resistencias históricas. Estas políticas aún no lograron un espacio relevante en los programas políticos que disputan la sociedad.

En los programas “más de derecha”, dan lugar al asistencialismo y a la iniciativa privada por el lucro. En los programas de “izquierda”, son vistas como reformistas o consideradas incapaces de generalizarse en la sociedad. No obstante, la reciente aceptación de este tema entre la “izquierda” revela una innovación, ya que ésta elaboró sus programas sobre la base del histórico debate entre reforma *versus* revolución y en una experiencia, a lo largo del siglo XX, centrada en la disputa por el poder político central del Estado: la vía de la revolución pospuso el debate de la economía para después e instituyó la propiedad estatal de los medios de producción; la vía electoral mantuvo a los marcos de la propiedad privada de los medios de producción y del lucro y ensanchó a los espacios estatales. Los orígenes de dicho tratamiento por parte de la izquierda sobre el tema de la producción cooperada y de la autogestión pueden ser encontrados en las concepciones de Rosa Luxemburgo (1999), quien afirmaba que las cooperativas succionarían a los trabajadores para que logran competir en el mercado capitalista y que no tendrían capacidad de generalizarse. A su vez, Ernest Mandel (1988) consideró la autogestión importante para el periodo de crisis revolucionaria. Antes, sin derrumbar al Estado burgués, consideró la democracia económica como “reformismo” y “utopía total”. El mismo autor asignó al público el control de la economía a partir de los gobiernos y del parlamento.

En tanto acción del Estado, las políticas dirigidas a la autogestión fueron difundidas en la década del 50, a través de la experiencia socialista yugoslava. Según Bobbio (2000), la “vía yugoslava para el socialismo” pretendía sobreponer las barreras del retraso económico y, al mismo tiempo, eliminar las contradicciones existentes en el socialismo entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción, tesis marxista-leninista, a través de la autonomía de las unidades económicas y del establecimiento de instancias de participación. Otras experiencias son: Argelia (1963), Polonia (1956-58 y 1981) y Checoslovaquia (1968).

Controversia. El crecimiento de los espacios de economía social, sobre todo en la relación con políticas públicas, ha generado críticas acerca de una posible sustitución de servicios públicos con pérdidas de derechos sociales conquistados. El contrapunto señala hacia la ampliación de los espacios bajo el control de las comunidades ya que

éstas tienen una capacidad mayor para construir su desarrollo (Favreau, 1998).

Desafíos. Sin duda, tales políticas todavía son nítidamente emergentes. Para un mayor abarcamiento, se debe avanzar hacia algunas direcciones como: el reconocimiento por legislación específica de estos segmentos económicos; integración con otras políticas públicas como educación, vivienda, asistencia, abastecimiento, medio ambiente, tecnología; financiación a gran escala para medios de producción colectivos; además, obviamente, de la demanda social organizada y prioridad política.

Bibliografía

- Bobbio, N., *Teoria Geral da Política*, São Paulo, Campus, 2000.
- Favreau, L., “Economía social y mundialización: una perspectiva norte-sur”, en Ortiz, H., Muñoz, I., *Globalización de la Solidaridad: Un reto para todos*, Lima, GES/CEP, 1988.
- Harvey, D., *A condición pós-moderna*, 1994
- Luxemburgo, R., *Reforma ou revolução*, São Paulo, Expressão Popular, 1999.
- Mandel, E., *Controle Operário, Conselhos Operários, Autogestão*, São Paulo, CPV, 1988.
- Ortega, F., *Para uma política da amizade: Arendt, Derrida, Foucault*, Rio de Janeiro, Relume Dumará, 2000.
- Pochmann, M. (org.), *Desenvolvimento, trabalho e solidariedade: novos caminhos para a inclusão social*, São Paulo, Fundação Perseu Abramo, Cortez, 2002.
- Soto, O., *La Economía Popular: asociativa y autogestionaria*, Managua, CIPRES, 1996.

REDES DE COLABORACIÓN SOLIDARIA

EUCLIDES ANDRÉ MANCE

1. Rasgos principales

La noción de red es propia de la teoría de la complejidad, con rasgos provenientes de la cibernética, de la ecología y de otras elaboraciones sistémicas en diferentes áreas. La noción de *red* pone el énfasis en las relaciones entre diversidades que se integran, en los flujos de elementos que circulan en esas relaciones, en los lazos que potencian la sinergia colectiva, en el movimiento de autopoiesis en que cada elemento concurre para la reproducción de otro, en la potencialidad de transformación de cada parte según su relación con las demás y en la transformación del conjunto según los flujos que circulan a través de toda la red. Así, la consistencia de cada miembro depende de cómo él se integra en la red, de los flujos en los cuales participa, de cómo acoge y colabora con los demás.

La noción de red de colaboración solidaria, como categoría analítica, resulta de la reflexión acerca de las prácticas de actores sociales contemporáneos, comprendida desde la teoría de la complejidad y de la filosofía de la liberación. En tanto categoría estratégica, consiste en un elemento central de la denominada revolución de las redes, en la cual acciones de carácter económico, político y cultural se retroalimentan, subvirtiendo patrones y procesos hegemónicos que mantienen el capitalismo avanzando es pos de la construcción de una globalización solidaria.

En esta segunda acepción, considerando su aspecto económico, se trata de una estrategia para conectar emprendimientos solidarios de producción, de comercialización, de financiamiento, de consumidores y otras organizaciones populares (asociaciones, sindicatos, ONGs, etc.) en un movimiento de retroalimentación y crecimiento conjunto, auto-sustentable, antagónico al capitalismo. Son cuatro los criterios básicos de participación en esas redes: (a) que en los

empresarios no figure ningún tipo de explotación del trabajo, opresión política y/o dominación cultural; (b) se preserva el equilibrio medio ambiental de los ecosistemas (aunque respetando la transición de emprendimientos que todavía no sean ecológicamente sustentables); (c) se comparten montos significativos del excedente para la expansión de la misma red; (d) autodeterminación de los fines y autogestión de los medios, en un espíritu de cooperación y colaboración.

El objetivo básico de estas redes es *remontar las cadenas productivas de manera solidaria y ecológica*: (a) produciendo en las redes todo lo que ellas todavía consumen del mercado capitalista: productos finales, insumos, servicios, etc.; (b) corrigiendo flujos de valores, evitando retroalimentar a la producción capitalista, que es lo que ocurre cuando emprendimientos solidarios compran bienes y servicios de emprendimientos capitalistas; (c) generando nuevos puestos de trabajo y distribuyendo ingreso, con la organización de nuevos emprendimientos económicos para satisfacer a las demandas de las mismas redes; (d) garantizando las condiciones económicas para el ejercicio de las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas. La reinversión colectiva de los excedentes posibilita reducir progresivamente la jornada de trabajo de todos los miembros, elevar el tiempo libre para el bien vivir y mejorar el nivel de consumo de cada persona.

La viabilidad de esta alternativa pos-capitalista depende de la difusión del consumo solidario, de las reinversiones colectivas de excedentes y de la colaboración solidaria entre todos. En una red, las organizaciones de consumo, comercio, producción y servicio se mantienen en permanente conexión en lo que se refiere a flujos de materiales (productos, insumos, etc.), de información y de valor, que circulan a través de la red.

Las propiedades básicas de estas redes son la autopoiesis, intensidad, extensión, diversidad, integralidad, retroalimentación, flujo de valor, flujo de información, flujo de materias y agregados. La gestión de una red solidaria debe ser necesariamente democrática, ya que la participación de los miembros es enteramente libre, y respeta los contratos firmados entre los miembros. Entre sus características están: la descentralización, gestión participativa, coordinación y regionalización, que buscan asegurar la autodeterminación y la autogestión de cada organización y de la red como un todo.

De hecho, cuando se organizan *redes locales* de este tipo, ellas operan con miras a atender demandas inmediatas de la población por trabajo, mejoras en el consumo, educación, reafirmación de la dignidad humana de las personas y de su derecho al bienvivir, al mismo tiempo que combaten las estructuras de explotación y dominación responsables por la pobreza y la exclusión, y empiezan a implantar un nuevo modo de producir, consumir y convivir, en el cual la solidaridad está en el cimiento de la vida. Las redes de colaboración solidaria, por lo tanto: (a) permiten aglutinar diversos actores sociales en un movimiento orgánico con fuerte potencial transformador; (b) atienden demandas inmediatas de esos actores por el empleo de su fuerza de trabajo y por la satisfacción de sus demandas de consumo, por la afirmación de su singularidad ética, femenina, etc; (c) niegan las estructuras capitalistas de explotación del trabajo, de expropiación en el consumo y de dominación política y cultural, y d) pasan a implementar una nueva forma pos-capitalista de producir y consumir, de organizar la vida colectiva afirmando el derecho a la diferencia y a la singularidad de cada persona, promoviendo solidariamente las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas.

2. Génesis y desarrollo histórico

En las últimas décadas surgieron en todo el mundo, en los campos de la economía, la política y la cultura, varias redes y organizaciones en la esfera de la sociedad civil, luchando por la promoción de las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas, conformando embrionariamente un sector público no-estatal. Redes y organizaciones feministas, ecológicas, movimientos en el área de la educación, salud, vivienda y muchos otros en el área de la economía solidaria y por la ética en la política –para citar apenas algunos– se van multiplicando, dando surgimiento a una nueva esfera del contrato social. El avance de una nueva conciencia y de nuevas prácticas en lo que se refiere a las relaciones de género, al equilibrio de los ecosistemas y a la economía solidaria, por ejemplo, no aparece en las esferas del mercado o del Estado. El consenso respecto a esas nuevas prácticas ha sido construido en el interior de redes en las que personas y organizaciones de diversas partes del mundo colaboran activamente entre sí, proponiendo transformaciones en el mercado y en el

Estado, en las diversas relaciones sociales y culturales a partir de una defensa intransigente de la necesidad de garantizar universalmente las condiciones requeridas para el ejercicio ético de las libertades públicas y privadas.

La integración progresiva y compleja de esas diversas redes, colaborando solidariamente entre sí, ubicó en el horizonte de las posibilidades concretas la realización planetaria de una nueva revolución, capaz de subvertir la lógica capitalista de concentración de riquezas y de exclusión social y diversas formas de dominación en los campos de la política, de la economía y de la cultura.

Esas redes empezaron en los campos de la cultura y de la política, y avanzaron paulatinamente hacia el campo de la economía, afirmando la necesidad de una democracia total, que solamente se realiza a través de la introducción y la implementación de mecanismos de autogestión de las sociedades en todas las esferas que la componen. No se trata, por lo tanto, sólo del control político de la sociedad sobre el Estado, sino igualmente del control democrático de la sociedad sobre la economía, sobre la creación y flujos de información, ante todo aquello que afecte a la vida de todos y que pueda ser objeto de decisiones humanas.

En las últimas décadas se dio el surgimiento y/o propagación de diversas prácticas de colaboración solidaria en el campo de la economía, entre las cuales están: renovación de la autogestión de empresas por los trabajadores, *fair trade* o comercio justo y solidario, organizaciones solidarias de marca y etiqueta, agricultura ecológica, consumo crítico, consumo solidario, sistemas locales de empleo y comercio (LETS), sistemas locales de trueque (SEL), sistemas comunitarios de intercambio (SEC), sistemas locales de intercambio con monedas sociales, redes de trueques, economía de comunión, sistemas de microcrédito, bancos del pueblo, bancos éticos, grupos de compras solidarias, movimientos de boicot, difusión de *softwares* libres, entre otras prácticas de la economía solidaria. Muchas de las organizaciones que se inscriben en estas prácticas y que, en su conjunto, abarcan a los diversos segmentos de las cadenas productivas (consumo, comercio, servicio, producción y crédito) empezaron a despertarse recientemente hacia acciones conjuntas en redes, mientras que otras ya actúan en esa forma hace más de tres décadas. El crecimiento mundial de esas redes indica la ampliación de nuevos campos de posibilidades para acciones solidarias estratégicamente articuladas, con el objetivo de promover las li-

bertades públicas y privadas, que comenzaron a ser debatidas en los foros sociales mundiales.

3. Actualidad e importancia. Principales controversias

La nueva generación de redes que empieza a surgir, basada en esa idea de colaboración solidaria, contiene características de diversas prácticas solidarias exitosas de varias redes específicas anteriormente organizadas. A partir de estas prácticas y de su comprensión desde el paradigma de la complejidad, es posible organizar estrategias de colaboración solidaria con la capacidad de expandir nuevas relaciones sociales de producción y consumo, difundiendo una nueva comprensión de la sociedad, en la que el ser humano, considerado en sus múltiples dimensiones, puede disponer de las mediaciones materiales, políticas, educativas e informativas para realizar su singularidad éticamente, deseando y promoviendo la libertad de los demás.

Esas redes de colaboración solidaria, actuando sobre las condiciones necesarias al ejercicio de las libertades, pueden estratégicamente avanzar hacia la construcción de una nueva formación social que se configure como una sociedad pos-capitalista.

Económicamente, se trata de la difusión del consumo y la labor solidarios. El consumo solidario significa seleccionar los bienes de consumo o servicios que satisfagan nuestras necesidades y deseos, buscando tanto realizar nuestro libre bienvivir personal como promover el bienvivir de los trabajadores que elaboran dicho producto o servicio, como también buscando mantener el equilibrio de los ecosistemas. De hecho, cuando consumimos un producto cuya elaboración de dio a través de la explotación de seres humanos y del daño al ecosistema, nosotros mismos somos corresponsables por la explotación de aquellas personas y por el daño causado al equilibrio ecológico, pues con nuestra compra contribuimos a que los responsables por dicha opresión puedan convertir las mercancías en capital que será reinvertido del mismo modo, reproduciendo las mismas prácticas injustas socialmente y ecológicamente perjudiciales. El acto del consumo, por lo tanto, no es sólo económico, sino también ético y político. Se trata de un ejercicio de poder por el cual efectivamente podemos apoyar la explotación de seres humanos, la destrucción paulatina del planeta, la concentración de riquezas y la exclusión

social o podemos oponernos a ese modo lesivo de producción, promoviendo, a través de la práctica del *consumo solidario*, la ampliación de las libertades públicas y privadas, la desconcentración de la riqueza y el desarrollo ecológico y socialmente sustentable. Al seleccionar y consumir productos identificados por las marcas de las redes solidarias, contribuimos a que el proceso productivo solidario encuentre su fin y que el valor que pagamos en dicho consumo pueda retroalimentar la producción solidaria en función del bien vivir de todos los que integran las redes de productores y consumidores.

La *labor solidaria* significa, además de los aspectos que se refieren a la autogestión y corresponsabilidad social de los trabajadores, que el excedente del proceso productivo –que bajo la lógica capitalista es acumulado por grupos cada vez más chicos– sea reinvertido solidariamente en el financiamiento de otros emprendimientos productivos, permitiendo integrar a las actividades de trabajo y consumo a aquellos trabajadores que están excluidos por el capital, ampliar la oferta de bienes y servicios solidarios y expandir las redes de productores y consumidores, mejorando las condiciones de vida de todos los que adhieren a la producción y al consumo solidarios. Así, con los excedentes generados en los emprendimientos solidarios, nuevos emprendimientos productivos pueden ser organizados creando oportunidades de trabajo para los desempleados, ofreciéndoles un ingreso estable que se convierte, gracias al consumo solidario practicado por esos mismos trabajadores, en aumento de consumo final de productos de la misma red, generando así más excedentes que serán invertidos. Los nuevos emprendimientos que serán organizados buscan producir aquello que todavía es adquirido en el mercado capitalista por los miembros de la red, tanto bienes y servicios para consumo final o insumos, materiales de mantenimiento como otros ítem demandados en el proceso productivo. Esa actividad –acompañada de una crítica a los niveles capitalistas, ecológicamente insustentables de producción y consumo– busca corregir los flujos de valor, con el objeto de que el consumo final y el consumo productivo no desemboquen en la acumulación privada fuera de las redes, sino que puedan retroalimentar la producción y el consumo solidarios, completando los segmentos de las cadenas productivas sobre los cuales las redes todavía no tienen autonomía.

En esta estrategia de red, que empieza a denominarse “Paradigma de la Abundancia”, cuanto más se distribuye la riqueza, más aumen-

ta la riqueza de todos, ya que dicha distribución se efectúa a través de la remuneración del trabajo que genera aún más riqueza, que será reinvertida y compartida. De este modo, las poblaciones que se encontraban anteriormente excluidas, como ahora son incorporadas al proceso productivo y reciben una remuneración justa por su trabajo, ellas pueden consumir productos y servicios solidarios que garantizan su bienestar, retroalimentando su propio proceso productivo bajo parámetros ecológicamente sustentables. Los acuerdos colectivos en el interior de las redes permiten adaptar las estructuras de costos y de precios de acuerdo a parámetros que tornen viable su autopoiesis, como una alternativa a la *lógica de la escasez*, que regula los precios en los mercados según el binomio oferta y demanda. Según la lógica de la escasez que regula a los mercados, donde los agentes operan buscando la obtención de lucros u otras ventajas privadas, la abundancia en la oferta tiende a generar una caída de precios que puede incluso llegar a un nivel por debajo de los costos de producción, situación en la que, por ejemplo, los agricultores que producen tubérculos se ven obligados a dejar gran parte de los alimentos producidos pudrirse bajo la tierra –ya que en la lógica de mercado no habrá cómo cubrir los costos de la cosecha–, aunque prefirieran realizarla y aunque sepan que más de un billón de personas viven en situación de pobreza extrema en el mundo y que les interesaría consumir esos alimentos. Sin embargo, las necesidades de ese contingente hambriento no funcionan como *demanda* en la lógica de mercado, pues dicho segmento no cuenta con los valores económicos requeridos para realizar algún intercambio que satisfaga sus necesidades. Así, según la lógica de la escasez que regula los mercados, no es posible que poblaciones hambrientas puedan consumir toneladas de alimentos que se van a pudrir tanto en otros continentes o en el interior del propio país donde la abundancia de la producción –aumentada por la oferta en el mercado– no permite la recuperación de los costos de la propia cosecha y, muy a menudo, de la propia plantación. Todavía según esa misma lógica de la escasez, las altas tasas de interés hacen que una parte de aquellos agricultores, que contrajeron deudas para la siembra, vendan parcelas de sus tierras, con miras a cancelar el préstamo realizado, ya que la súper cosecha obtenida por el conjunto de los productores, gracias a la habilidad de su trabajo productivo y a las condiciones ambientales favorables a la misma, les impide saldar las deudas contraídas.

Al contrario, según la perspectiva de las *redes de colaboración solidaria*, en el campo económico, se trata de garantizar la producción, la distribución, el empleo o el consumo de las mediaciones materiales necesarias a la realización de las libertades públicas y privadas, éticamente equilibradas. El principio de diversidad concierne a la promoción de la satisfacción de demandas singulares, no en función de las ganancias, sino en pos del bienestar de cada una de las personas, realizando, de la mejor manera posible, el ejercicio solidario de las libertades. La conexión en red del consumo y la producción en vínculos de retroalimentación, con distribución de ingreso, es lo que viabiliza económicamente la consistencia y expansión de este sistema solidario (Mance, 2000).

Por lo tanto, se busca integrar consumo, comercialización, producción y crédito en un sistema armonioso e interdependiente, colectiva y democráticamente planeado y gerenciado, que sirve al objetivo común de responder a las necesidades de la reproducción sustentable del bienestar de las personas en todas sus dimensiones, incluso en los ámbitos de la cultura, el arte y el entretenimiento.

Políticamente, las redes de colaboración solidaria defienden la gestión democrática del poder, buscando asegurarles a todas las personas iguales condiciones de participación y decisión, no sólo sobre las actividades de producción y consumo practicadas en las redes, sino también en las demás esferas políticas de la sociedad, con miras a combatir toda forma de explotación de trabajadores, expropiación de consumidores y dominación política o cultural, enfatizando el valor de la ciudadanía activa en la búsqueda del bien común y de la cooperación entre los pueblos.

Es decir, si la red, en su dimensión económica, está basada en el consumo y en el trabajo solidarios, ella se constituye simultáneamente como red política. O sea, la red económica no puede sobrevivir sin que sus miembros tengan otra concepción acerca de los principios que rigen la convivencia entre las personas, particularmente, la superación del individualismo por la colaboración solidaria, buscando la mejor manera de organizar el ejercicio colectivo y personal de la libertad. En la dinámica de las redes de colaboración solidaria, el anhelo del otro, en su diferencia, se refiere, micropolíticamente, a la acción de promover la realización de las diversas singularidades, éticamente orientadas, de manera más plena posible. Macropolíticamente, se refiere a la transformación estructu-

ral de la sociedad, suprimiendo la dicotomía entre el formulador de la demanda social y su reformulador político, a través de mecanismos democráticos de autogestión pública, ejercidos por la red. Con la promoción de las libertades pública y privada, el crecimiento de la red amplía su poder político –en pro de aglutinar un segmento cada vez más grande de la sociedad alrededor de su propuesta de sociedad pos-capitalista–, lo que permite la conformación de un nuevo bloque social, capaz de promover revoluciones centrales sustentadas por diversas revoluciones micropolíticas de carácter molecular y de transformar la estructura y la gestión de los gobiernos y de los Estados.

En el campo de la información y la educación, las redes de colaboración solidaria buscan promover, de la mejor manera posible, la circulación de la información y la generación de intérpretes que no sólo permitan ampliar los conocimientos de cada persona, sus habilidades técnicas y dominios tecnológicos o su habilidad de producir e interpretar nuevos conocimientos necesarios para las tomas de decisión en todas las esferas de su vida, sino que además de ello permitan recuperar la sensibilidad, la auto-estima y otros elementos de índole ética y estética ineluctables a la realización del bienvivir de cada persona y de toda la colectividad.

Bajo este aspecto, se destaca la relevancia de una de las propiedades inherentes a la red, que es el flujo ininterrumpido de informaciones. A través de la promoción de la libre interacción comunicativa entre los participantes, de la garantía de las mediaciones materiales para la emisión y recepción de mensajes a cualquier participante de la red, hay un sostenimiento del flujo solidario de informaciones relevantes para las decisiones particulares acerca de cuestiones que se proponen a sus miembros. También en este campo, son requeridas mediaciones adecuadas para atender, entre tantas otras, las demandas educativas, de calificación profesional, de desarrollo artístico y científico, condiciones necesarias para el ejercicio de la libertad de cada uno y para el bienvivir de todos.

Éticamente, las redes de colaboración solidaria promueven la solidaridad, es decir, el compromiso por el bienvivir de todos, el deseo de la aceptación del otro en su valiosa diferencia, para que cada persona pueda aprovechar, en las mejores condiciones posibles, de las libertades públicas y privadas. Anhelar la diferencia significa acoger la diversidad de etnias, de religiones y creencias, de esperanzas, de artes y lenguajes; resumiendo, adoptar las más variadas formas de

realización singular de la libertad humana, que no nieguen las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas. Promover las libertades significa garantizar las condiciones materiales, políticas, informativas y educativas a las personas en pro de una existencia ética y solidaria.

Bibliografía

Mance, E. A., *A Revolução das Redes*, Petrópolis, Vozes, 2000.

SOCIALISMO AUTOGESTIONARIO

CLAUDIO NASCIMENTO

1. Rasgos básicos

“La autogestión es la construcción permanente de un modelo de socialismo, en el cual las diversas palancas del poder, los centros de toma de decisión, de gestión y control, y los mecanismos productivos sociales, políticos e ideológicos, se encuentran en manos de los productores-ciudadanos, organizados libre y democráticamente, en formas asociativas creadas por los mismos productores-ciudadanos, sobre la base del principio de que toda la organización debe ser estructurada desde la base hacia la cúpula y de la periferia hacia el centro, en las cuales se implemente la vivencia de la democracia directa, la libre elección y revocación, en cualquier momento de las decisiones, de los cargos y de los acuerdos” (1^{ra} Conferencia Nacional por el Socialismo Autogestionario. Lisboa, mayo de 1978).

En esta perspectiva, el socialismo está necesariamente basado en la autogestión, ya que apenas a través de la vía de la autogestión será posible la creación de un nuevo modo de producción, bajo la gestión directa de todos los trabajadores; una nueva estructura social caracterizada por una igualdad real y no formal: una nueva cultura que florecerá desde el propio pueblo y no de la colonización de las inteligencias y de modelos culturales que le son exteriores; una nueva concepción de Estado o forma de gobierno que no pueda erigirse en tanto un sistema de dominación.

Ello significa que la autogestión no se limita al ámbito de la unidad de producción, sino que abarca a todas las esferas de la sociedad. Es decir, la autogestión global, de la producción y de todos los dominios de la vida. El elemento común de todas las experiencias históricas es que el poder de gestión, de decisión y de control descansa en los trabajadores organizados en sus organismos de base. La revoca-

ción de decisiones, cargos y acuerdos en cualquier momento es una consecuencia de la democracia directa.

Pretender dar una definición acabada del socialismo autogestionario sería negar el dinamismo de un concepto que estará siempre inacabado. Pero se puede hacer una aproximación, en lo que se refiere a la historia del movimiento obrero y a las varias experiencias de autogestión.

2. Referencias históricas

La “corriente autogestionaria socialista” tiene una existencia histórica real que es la propia existencia de las luchas de los trabajadores. La autogestión es parte de las luchas de los obreros en el siglo XIX. En 1871, con la Comuna de París, los trabajadores elaboraron un programa revolucionario que tenía como meta la autogestión social. En 1981, los obreros del Solidarnosc, en Polonia, en su primer congreso, definieron un programa conocido como “Una República Autogestionaria”. Tomamos a Branko Horvart (1990) como referente, quien delinea en esa historia de la autogestión cuatro largas olas de sucesos que apuntan a la perspectiva del socialismo, concebido como una sociedad autogestionaria y, agregamos una quinta ola, en la cual incorporamos algunos elementos sobre su breve historia en Brasil.

- a) *Los visionarios*: Robert Owen y la gestión obrera; Fourier y los falansterios; Louis Blanc y las oficinas nacionales; Lassale y las oficinas autogestionarias; Proudhon y el mutualismo; Williams Morris y los pequeños grupos espontáneos; Theodor Hertzka y las comunas autogestionarias.
- b) *Los grupos y movimientos sociales*: marxismo; anarquismo; sindicalismo, socialismo corporativo.
- c) *Las revoluciones o experiencias prácticas de autogestión*: la Comuna de París (1871); la Revolución Rusa (1905); la gran Revolución Socialista de octubre de 1917; la Revolución Húngara de 1919; la Revolución Alemana de 1919; la Revolución Italiana de 1919; la Revolución Española de 1936; la Revolución Argelina (1962); la Revolución Húngara de 1956; la Revolución de 1956 en Polonia; la Revolución Checa de 1968; la Revolución de Solidarnosc, Polonia 1980/1981.

- d) *Los nuevos sistemas de autogestión*: diversas experiencias de organización en la producción (co-gestión, consultas colectivas, delegados sindicales, etc.) y la autogestión en Yugoslavia (1950).
- e) *Conferencias y encuentros mundiales*: la autogestión social y/o el socialismo autogestionario fueron objetos de debates en encuentros mundiales y de publicaciones específicas de gran alcance.

Tres experiencias de autogestión marcaron una época y generaron largos debates y controversias.

La experiencia yugoslava de socialismo, con base en la autogestión social, iniciada en 1950, despertó un enorme interés. La publicación *Cuestiones actuales del socialismo*, editada en Belgrado, divulgaba las ideas de la autogestión.

La experiencia en Argelia, en 1962, que instituyó un sistema basado en la autogestión y, por fin, las luchas y prácticas autogestionarias del año 1968, sobre todo en Francia.

En Yugoslavia, desde 1957, se realizaron varios congresos de autogestión. Incluso con la presencia de delegados de otros países. En Argelia, el 1^{er} Congreso de la Autogestión Industrial tuvo lugar en Argel, en marzo de 1964. En Yugoslavia, en 1964, surgiría la revista *Práxis*, a partir del Grupo Praxis, defensor del socialismo integral de autogestión y de autogobierno.

Esos encuentros y congresos crearon la necesidad de una articulación más amplia, que pudiera favorecer mayores debates e investigaciones, sobre todo entre los sociólogos. La 1^{ra} Conferencia Internacional de los Sociólogos acerca de la Autogestión y la Participación tuvo lugar en la ciudad de Dubrovnik/Yugoslavia, del 13 al 17 de diciembre de 1972. Participaron sociólogos de treinta países de varios continentes. La 2^{da} Conferencia Internacional acerca de la Participación, el Control Obrero y el Autogestión ocurrió siete años después de la primera. Del 7 al 10 de noviembre de 1977, en París, se llevó a cabo la asamblea fundacional del Centro Internacional de Coordinación de Investigaciones sobre la Autogestión (CICRA), con sede en París. A fines de 1965, surgiría la idea de una revista sobre la autogestión; el primer número de los *Cahiers de l'Autogestion* salió en diciembre de 1966. La revista quedó conocida como la Enciclopedia de la Autogestión. Inicialmente denominada Autogestión y, a

partir de 1970, *Autogestion et Socialisme*. Hasta el inicio de la década del 80, fueron publicados 43 números. En 1980, adopta el nombre de *Autogestions*.

En Portugal, a partir de las experiencias de autogestión, como en las empresas gerenciadas por los mismos trabajadores, en 1978 tuvo lugar la 1^{ra} Conferencia Nacional por el Socialismo Autogestionario, promovida por la BASE-FUT, el 13 y 14 de mayo 1978.

- f) La “expresión brasileña” de la autogestión socialista. La idea de la autogestión estuvo presente en los programas del movimiento libertario del inicio del siglo XIX. En la pos-guerra surgió el diario *Vanguardia Socialista* (1945-1948), dirigido por Mario Pedrosa, orientado por las ideas de Rosa Luxemburgo y de la tendencia norteamericana dirigida por C. L. R. James y Raya Dunayevskaya, defensora de los consejos obreros. Anticipando algunas ideas del grupo francés *Socialisme et Barbárie*, dirigido por Castoriadis y Lefort. En su obra *La opción imperialista*, Pedrosa hace referencias a textos suyos escritos desde el exilio, en los Estados Unidos, en el que defiende la autogestión a partir del análisis basado en obras acerca del “poder obrero”, la “nueva clase obrera” y “estrategia y revolución”, de sociólogos y economistas franceses (Serge Mallet, André Gorz, Pierre Belleville).

En la segunda mitad de la década del 40, Paulo Emílio Sales Gomes, después de volver del exilio francés, también se refirió a la autogestión. Siguiendo los pasos del grupo francés *Économie et Humanisme*, del padre Lebreton, a partir de las experiencias “comunitarias” como la *communauté Boimandau*, en los medios cristianos surgieron algunas experiencias llamadas “empresa comunitaria”, como la Unilabor, en São Paulo.

En la década del 80, como contrapunto a la profunda recesión económica y, principalmente, a un resurgimiento del movimiento popular, surgieron experiencias denominadas “Experiencias Comunitarias de Producción”, bajo el lema de la autogestión. Así, en el informe de un encuentro nacional de esas experiencias, se lee que “el resurgimiento del movimiento popular en Brasil, a partir de mediados de la década del 70, trajo en su seno una nueva modalidad de organización de los trabajadores, congregándolos en actividades pro-

ductivas, en unidades de producción gerenciadas por ellos mismos” (Documento FASE, 1984). Una de las experiencias se originó en “el desafío de una propuesta autogestionaria como demostrativo de la capacidad de los trabajadores para gerenciar la producción”.

A partir de 1978, diversos centros de educación popular orientaron sus actividades en función de la perspectiva de la autogestión y de la autonomía. En Río de Janeiro, el CEDAC (Centro de Acción Comunitaria) se formó por militantes llegados del exilio (donde tuvieron contactos con el sindicalismo autogestionario de la CFDT- Confederación Democrática del Trabajo), el PSU y los movimientos defensores de la autogestión, que tenían al socialismo autogestionario como eje de sus actividades de formación política y sindical. En São Paulo, el CAPPS seguía la misma orientación hacia la autogestión y la autonomía. El grupo Desvíos defendía el autonomismo. El FNT (Frente Nacional de los Trabajadores) profundizaba su perspectiva política en función del socialismo autogestionario. Los anarquistas retoman sus publicaciones sobre la autogestión. Diversos militantes lanzaron corrientes autogestionarias en el interior del PT (Partido de los Trabajadores): en Río de Janeiro, la tesis “Por un PT socialista y autogestionario” y, en Santa Catarina, el grupo Alternativa Socialista.

La fuente brasileña de estas iniciativas estaba en el carácter de autonomía, en la pedagogía autogestionaria, en la organización de base, como las “comisiones de fábrica” en los movimientos de oposición sindical, presentes en los movimientos sociales de la época de resistencia a la dictadura militar.

Estas experiencias dejaron sus frutos. En 1988, el PACS (Polo de Socioeconomía Solidaria) articuló con los mineros de Criciúma un seminario acerca de una serie de experiencias sobre autogestión. A fines de la década del 80, en Porto Alegre, militantes de diversos países de América Latina y Europa, sobre todo de la Cataluña española, realizaron un primer encuentro internacional de “autogestión socialista”. Otros dos encuentros como este ocurrieron poco después. Por esa misma época, en Chile, bajo los dominios de la política neoliberal, el movimiento social fundó las “nuevas” organizaciones económicas populares, base de lo que Luiz Razeto llegó a denominar “economía popular de solidaridad”, y de “empresas alternativas”.

A partir de 1996-97, con el Programa Integrar, de la CNM-CUT (Confederación Nacional de los Metalúrgicos de la Central Única de los Trabajadores), el debate sobre el cooperativismo, autogestión y

economía solidaria fue incorporado al sindicalismo de esta organización. Siguiendo a los encuentros anteriores sobre autogestión, realizados en Rio Grande do Sul, del 3 al 9 de agosto de 1998, tuvo lugar el Encuentro Latinoamericano de Cultura y Socioeconomía solidarias. Luego, lo siguió el Encuentro en Mendes (junio 2002), en el cual se avanzó en la construcción de una red nacional de economía solidaria.

Muchas experiencias de varios tipos se fueron desarrollando: foros autogestionarios en Rio de Janeiro y en Rio Grande do Sul, centrales autogestionarias de cooperativismo, etc.

Cuando se dio el 1^{er} Foro Social Mundial, esas experiencias se articularon con otras de varios países y fundaron redes globales de economía solidaria.

3. Actualidad e importancia del socialismo autogestionario

La tercera revolución industrial en curso cuenta con un carácter amplio: no es sólo una revolución tecnológica, una revolución de los medios de producción y de la organización del trabajo, sino que es también una revolución cultural y civilizatoria. Desde este ángulo de análisis, los actuales cambios en el mundo del trabajo, las nuevas posibilidades abiertas con dicha revolución tecnológica-cultural, la crisis social en todo el mundo capitalista y la derrota político-cultural y material del socialismo estatal abren nuevas perspectivas para la reflexión y experimentación social autogestionarias, sobre las posibilidades de construcción de la hegemonía del trabajo sobre el capital, basándose en un proyecto socialista que señale alternativas a la crisis civilizatoria. Por lo tanto, un nuevo modo de vida, una revolución integral más profunda y radical que todas las ocurridas hasta la fecha.

El fenómeno de la economía solidaria y popular, la recuperación de fábricas en la crisis argentina en 2002, las luchas contra la privatización del agua, que llevaron a la formación de una asamblea popular en Cochabamba (Bolivia), en el 2001, son ejemplos de cómo la autogestión es una constante en la historia.

Es sintomático el hecho de que las experiencias emancipatorias recientes, que constituyen alternativas a la globalización neoliberal, como por ejemplo las del campo de las “alternativas de producción”

y/o las de “democratizar la democracia”, objetos de investigaciones, coordinadas por Boaventura Santos (2002), muestran la actualidad de las cuestiones relacionadas a la autogestión de la producción y la autogestión social. La reinención de la emancipación social necesariamente cruzan el campo de la autogestión social, y así lo vemos en las experiencias que se están dando en el mundo.

El Foro Social Mundial ha sido un vasto campo de talleres de esas experiencias de emancipación, que constituyen las fuerzas de una contra-hegemonía.

Paul Singer (1999) afirma que

“el fracaso del ‘socialismo realmente existente’ reveló que el socialismo sin comillas tendrá que ser construido por la libre iniciativa de los trabajadores en competencia y contraposición al modo de producción capitalista dentro de la misma formación social [...]”.

“La esencia del socialismo, en tanto modo de producción, es la organización democrática de producción y consumo, en la que productores y consumidores libremente asociados dividen de manera igualitaria las ganancias del trabajo y de la inversión, los deberes y derechos en tanto miembros de cooperativas de producción y/o de consumidores [...]. La transferencia del control de los medios de producción a los trabajadores, para que sea auténtica, no puede ser decretada de arriba hacia abajo, sino que tiene que ser conquistada desde abajo hacia arriba, dentro del capitalismo”. Para Singer, esta conquista implica una larga y verdadera revolución cultural.

a) *R. Williams: el “máximo de autogestión”*. La actualidad de las ideas de R. Williams (Cevasco, 2001) sobre la autogestión descansa en que fueron construidas con base en un análisis de la sociedad capitalista contemporánea: la Inglaterra neoliberal de M. Thachter, de los años 80.

La propuesta autogestionaria de R. Williams (1989) se articula en función de la acción socialista que debe tener como horizonte el principio de la “autogestión máxima”, en la vida social y comunitaria. En este sentido, señala dos ejes para la redefinición de la democracia socialista: un gobierno de izquierda en el poder y la autogestión. Así, esta última significa democracia del pueblo, socialismo comunitario y control obrero.

Lo atractivo de la autogestión está en su carácter de democracia directa y global. Es un nivel superior a la democracia representativa.

El “máximo de autogestión” tiene como un desafío principal la creación de formas directas de poder popular en dos niveles:

- en el campo industrial y profesional, al desarrollar formas de democracia interna en los locales de trabajo, asociadas a nuevas formas del proceso democrático en la economía, en la educación, en la política social y en la cultura. Para Williams es fundamental que la autogestión no esté limitada a los locales de trabajo; y
- en el campo de las comunicaciones; aquí, al contrario de muchos pensadores que usan el argumento de la complejidad tecnológica contra las posibilidades actuales de la autogestión, Williams señala varias formas de autogestión en las “comunicaciones”, como desarrollo de una democracia popular activa.

Según Williams, el valor central del socialismo es la idea de “compartir; hay dos formas interconectadas: la democracia popular y la propiedad conjunta. Éstas son las dos únicas maneras prácticas de compartir el poder y la riqueza. La articulación entre socialismo y democracia popular es la clave del futuro, que permitirá una superación de la democracia representativa. Las áreas principales son: el trabajo y la comunidad”.

b) *El socialismo autogestionario latinoamericano*. Resaltaremos apenas uno de los teóricos más expresivos identificados con una elaboración genuina de lo que se puede denominar socialismo autogestionario latinoamericano. El peruano José Carlos Mariátegui (1895-1930) rechazó tres vías para la sociedad peruana: la democracia liberal, el capitalismo de Estado y el socialismo de Estado. En el “proyecto socialista” mariáteguiano, se destacan tres instancias: la socialización de los medios de producción, incluyendo la abolición de la propiedad privada de los recursos productivos y su sustitución por la propiedad social; es decir, la autogestión social; la socialización del poder político, la participación de los ciudadanos libres e iguales en la formación colectiva de una voluntad política y en el ejercicio directo de la autoridad, o sea, la democracia directa; finalmente, la transformación del mundo de las relaciones inter-subjetivas, en el sentido de la afirmación de la solidaridad; es decir, la revolución cultural del cotidiano.

La revolución socialista implica, para Mariategui, un “reencantamiento del mundo”; el restablecimiento de una relación armoniosa de los hombres entre sí y de los hombres con la naturaleza, superando las dicotomías del mundo atomizado característico de la sociedad moderna. Mariategui buscó esta “estructura de sentimientos” en la cultura de los incas peruanos (Mariategui, 1996).

4. Evaluación crítica

Son muchas las críticas a la principal y casi única experiencia del sistema autogestionario: la de la sociedad yugoslava. La autogestión yugoslava tuvo limitaciones y posibilidades. A pesar de sus realizaciones, nunca adquirió las dimensiones de la autogestión social generalizada y se restringió al espacio económico. El Estado, junto a los sindicatos y la liga de los comunistas favorecían el desarrollo de la burocracia de dirigentes y se oponían a los consejos de los trabajadores, donde existía una democracia de base y la “autogestión en el ámbito local”.

A grandes rasgos, la principal crítica al socialismo autogestionario es que dicho sistema sería incompatible con las demandas de eficiencia tecnológica en una sociedad y un Estado modernos y complejos. Según esta visión, la autogestión solamente puede ser exitosa en pequeñas unidades de producción o comunidades simples. A pesar de que sea una idea humanista no cuenta con condiciones para el éxito, porque los ciudadanos y trabajadores no estarían educados para generar una economía moderna. Las experiencias históricas transcurrieron en momentos específicos de la misma, marcados por una profunda crisis de la sociedad, en momentos de revolución.

Para diversas corrientes de izquierda, de varios matices, la autogestión se limita a algunos momentos críticos de la historia y/o del “gran día”: presupone una “revolución política global” y cualesquiera otras experiencias no pasarían de “islas en el capitalismo”.

Aquí, vemos la paradoja del socialismo autogestionario: ¿Cómo articular la autogestión como ideología con las experiencias prácticas? ¿La autogestión es algo que puede existir apenas con la revolución o puede existir en tanto experiencia? ¿Cómo conciliar, por un lado, la “audacia del proyecto autogestionario” con la “pobreza de los intentos de gestión colectiva” y, por otro, el imaginario con la realidad concreta? (Mothé, 1980).

Buscando contestar estas cuestiones, Mothé formuló la idea de la “autogestión gota a gota”, dentro de una visión amplia de “experimentación”, basada en la idea de Rosa Luxemburgo, de que “sólo funcionando colectivamente las masas aprenden a autogestionarse; no hay otro medio de inculcarles esa ciencia”.

La crisis del proceso de trabajo y del movimiento sindical, actor fundamental de las luchas en los locales de trabajo, reubican la cuestión de la autogestión social. Las varias experiencias de los últimos años han subrayado, más que el campo de la producción, la ciudad en tanto actor central y entidad política llena de posibilidades de autogestión por los ciudadanos. Desde esta perspectiva, surgió la idea del “sindicato ciudadano” (Nascimento, 2000), como actor político que articula las luchas en la producción y en la “ciudad”. De esta forma, la autogestión en la producción podría retomar su eje básico de lucha por el control obrero y la propiedad social de los medios de producción.

Bibliografía

- Cevasco, M. E., *Para ler Raymond Williams*, São Paulo, Paz e Terra, 2001.
- Horvart, B., *Socialismo autogestionário: origem e evolução*, Porto Alegre, CECA-RS; Rio de Janeiro, Centro Cultura Socialista, 1990.
- Mariategui, J.C., *Il Socialismo indoamericano*, Milano, Casa Editrice Francoange, 1996.
- Mothé, D., *L'Autogestion goutte à goutte*, Paris, Éditions Du Centurion, 1980.
- Nascimento, C., *Autogestão e Economia Solidária*, Florianópolis, 2000.
- Santos, B. de Sousa (org.), *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2002.
- Singer, P., *Uma utopia militante*, Petrópolis, Vozes, 1999.
- Williams, R., *Resources of hope. Culture, democracy, socialism*, 1989.

SOCIOECONOMÍA SOLIDARIA

MARCOS ARRUDA

1. Conceptos y origen

El término *socioeconomía solidaria* equivale a *economía solidaria*, y la única diferencia se encuentra en el énfasis en el sentido social que debe tener la verdadera economía –la que es fiel a su sentido etimológico– *gestión, cuidado de la casa* y, como consecuencia, *de los que viven en ella*. Las raíces históricas de este concepto vienen de la Grecia clásica, pero el sentido de rescatarlo desde tiempos tan lejanos está en recrearlo a la luz de la contemporaneidad y de las clases extraídas de la historia de la economía reducida al objetivo de acumular riquezas materiales.

La historia del término economía solidaria tiene casi dos siglos. Laville (1994) retrasa las etapas de este recorrido en el contexto europeo, sobre todo el francés, mencionando a los diversos autores y luchadores sociales que la elaboraron, como Etienne Cabet, Louis Blanc, Pierre Leroux, H. Desroche y C. Gide. Otra raíz histórica es la tradición nacida con los pioneros del cooperativismo en Rochdale, Inglaterra, así como de las diferentes corrientes del socialismo, particularmente los utópicos (Fourier, Saint Simon, Robert Owen), Proudhon y también Karl Marx, Antonio Gramsci, Landauer, Martin Buber, Jaroslav Vanek. La praxis de la economía solidaria que se construye hoy en día debe mucho a esas tradiciones y afronta el desafío de estudiarlas a fondo, para aprender de sus aciertos y errores y superar sus contradicciones y sus límites.

Existe actualmente una variedad de términos y expresiones para indicar la misma búsqueda de una reconceptualización de la economía a partir de otros paradigmas, tales como el de la centralidad del trabajo, conocimiento y creatividad en vez del capital; la cooperación como modo privilegiado de relación socioeconómica, en vez de la competitividad; el planeamiento participativo del desarrollo, en

vez de la espontaneidad de los intereses corporativos; la solidaridad consciente como valor central, en vez del egoísmo utilitario; y la sociedad trabajadora como sujeto principal de su propio desarrollo, en vez del protagonismo del Estado o del capital.

2. El principio de solidaridad

La noción de solidaridad surgió en la historia económica como reacción a la cultura del egoísmo, del individualismo, de la ficción del *Homo economicus*. La palabra formaba parte del lenguaje jurídico y significaba responsabilidad común. En el siglo XIX empezó a ser usado por la filosofía social. Autores como E. Durkheim y M. Scheler lo desarrollaron, subrayando su significado como relación moralmente calificada, esencial y activa del individuo con la comunidad y viceversa. También es concebida como equivalente al concepto de “fraternidad” (es decir, “hermandad”, término que incluye hermana y hermano), uno de los tres derechos fundamentales de la declaración de los derechos humanos. En este sentido, busca conciliar la libertad y la igualdad.

Su sentido etimológico refiere a la vinculación indisociable entre elementos de un mismo organismo o sistema. Louis Blanc proponía la sustitución del “antagonismo fuerte de los intereses” por el principio de la *hermandad*, “expresión de este estado de solidaridad que debe hacer de toda la sociedad una gran familia” (Laville, 1994). Se puede decir que, en tanto seres de la misma especie viviendo en el planeta Tierra, somos hermanos filéticos y, por lo tanto, somos naturalmente solidarios. Pero esta *solidaridad ontológica* no ha sido suficiente para que predomine la responsabilidad común de unos con otros y de todos con el planeta. Es necesario un trabajo cultural para que emerja la *solidaridad consciente*. Y ésta no se realiza como un estado o punto de llegada, sino que es un desafío y una elección del sujeto en cada momento y en cada acto de su existencia. La comprensión de la solidaridad en estas dos dimensiones pone este valor en un nivel que no es meramente moral, sino ontológico, intrínseco a la propia naturaleza, que es al mismo tiempo individual y social del ser humano. De ello surge que, como la humanidad es naturalmente solidaria entre sí, con la naturaleza y con el cosmos, las formas solidarias de organización social y económica, más que resultantes de

opciones morales, se transforman en un imperativo racional. Sólo una economía solidaria puede satisfacer efectivamente las necesidades y realizar los deseos y aspiraciones más profundas de los seres solidarios que somos.

El principio de solidaridad ha inspirado a movimientos sociales y laborales a lo largo de la historia del capitalismo. Como valor fundamental de otro orden social, él se tensiona y se contrapone al principio de la competencia, que el capitalismo transformó en modo de relación único y absoluto. En el contexto de la complejidad, empero, ni el capitalismo logra eliminar la presencia de la cooperación y de la solidaridad en las relaciones productivas, mercantiles y financieras. En este sentido, toda relación económica implica confianza y la expectativa de que el sujeto que compra no está siendo engañado por el que vende. Pero cuando prevalece la relación competitiva, incluso la cooperación pasa a servir al fin último, que es el de subyugar, dominar o eliminar al otro para reinar solo.

Las diversas formas de liberalismo económico pretenden otorgar poder absoluto al individuo y a la empresa, justificando toda relación a partir de la búsqueda por cada uno de su propio interés. Esta doctrina quita la dimensión social de la co-responsabilidad, atribuyendo al automatismo de las fuerzas de mercado y a las relaciones competitivas en búsqueda del máximo lucro y de la máxima satisfacción individual la virtud de llegar al bien común. En este sentido, el término *libertad* que imprimen las doctrinas económicas liberales es, de hecho, un eufemismo, dado que el imperio del individuo, sea él un yo-persona o yo-colectivos (empresa, grupo social, etnia, nación etc.), implica una negación de la individualidad del otro, en la negación de la alteridad. El concepto abstracto de individuo lo saca de todo contexto relacional e histórico y le atribuye un valor absoluto, que justifica la negación del otro y de toda colectividad. Margaret Thatcher, ex-primera ministra del Reino Unido, dijo en este sentido una frase antológica: “La sociedad no existe, la única realidad es el individuo”.

La solidaridad consciente incluye el reconocimiento, la acogida y el respeto por el otro como parte intrínseca del mundo de cada individuo. Consecuentemente, convoca a que haya una responsabilidad por cada uno y por el todo. La co-responsabilidad implica contratos, consensos, leyes y regulaciones que definen y garantizan los derechos y deberes de los asociados en convivencia. La solidaridad cons-

ciente va mucho más allá del mero cumplimiento de los deberes hacia el otro, la comunidad y la sociedad, puesto que hace referencia a la postura activa de aquel que acoge al otro porque es diferente, y por lo tanto, complementario a sí mismo. El principio de la solidaridad motiva valores como la división, la reciprocidad y el diálogo para la construcción de unanimidades que respeten la diversidad.

3. Economía solidaria: origen y conceptos

La propuesta de una economía fundada en la solidaridad, en la partición social de la riqueza, del poder y del saber, surge a mitad del siglo XIX, a partir de las propias contradicciones del capitalismo industrial. Los trabajadores, explotados y alienados de sus mejores atributos, se juntan para buscar formas de organizar la producción a servicio de la satisfacción de sus necesidades, y no a servicio solamente del lucro, como la economía del capital y su típica relación competitiva y reificada. La producción de riquezas en el capitalismo ha estado acompañada de una constante concentración de riqueza y de ingreso, resultando en desigualdades sociales, miseria y exclusión. La economía de mercado capitalista está fundada en la creencia de que el mercado es capaz de auto-regularse para el bien de todos, y que la competencia es el mejor modo de relación entre los actores sociales. Sin embargo, la lógica del capital es emigrar hacia donde haya más capital y mayores posibilidades de acumulación y de lucro, y no hacia donde haya necesidades humanas para satisfacer. La oportunidad, que se presentó a partir del colapso de la Unión Soviética y del “comunismo” estatista, para que el capitalismo pruebe que es de hecho el mejor sistema de organización social de la producción fue desperdiciada. La historia ha mostrado que el número de los que ganan es cada vez más reducido, en tanto aumenta rápidamente el número de los que sólo pueden compartir la miseria y la desesperanza.

Por detrás de la diversidad de conceptos que buscan instituir nuevos modos de organización del trabajo y de la producción –*economía social, economía de proximidad, economía solidaria o de solidaridad, socioeconomía solidaria, economía social, humanoeconomía, economía popular, economía del trabajo, economía del trabajo emancipado, colaboración solidaria*–, existe una búsqueda común de recuperar el sentido original de la palabra *economía*, que en griego significa *la*

gestión y el cuidado del hogar. Aristóteles mencionaba que el surgimiento y la superioridad de la actividad mercantil vinieron a desfigurar el sentido original de la economía, que se transformó en algo que se dio a conocer como *crematística*, o la actividad de acumular riqueza material.

Dichos conceptos emergen, por un lado, de prácticas de relaciones económicas y sociales que propician, a corto plazo, la sobrevivencia y la mejora de la calidad de vida de millones de personas en diversas partes del mundo. Son prácticas fundadas en relaciones de colaboración solidaria, inspiradas por nuevos valores culturales que ponen al ser humano (y no el capital y su acumulación) como sujeto y finalidad de la actividad económica. Las experiencias que se alimentan de los principios del cooperativismo generado en Rochdale, Inglaterra, a mediados del siglo XIX, perfeccionados y recreados en los diversos contextos socioculturales, ganaron múltiples formas y maneras de expresarse. A pesar de esta diversidad, son informadas en tanto valores comunes, tales como la valorización del trabajo humano, la promoción de las necesidades como eje de la actividad económica, comercial y financiera, el reconocimiento del lugar privilegiado de la mujer y de lo femenino en una economía fundada en la solidaridad, la búsqueda de una relación de colaboración respetuosa con la naturaleza y la práctica de la cooperación, de la reciprocidad, de la partición y de la solidaridad.

Por otro lado, estos conceptos surgen de la necesidad de distinguir los abordajes económicos alternativos de las prácticas de la economía capitalista. Están los que dicen que “la economía es una sola”. Como toda creación humana, empero, la economía es un término abstracto, que refiere a toda forma de organización social de la producción y de la reproducción de la vida a partir del uso de los recursos que el ecosistema ofrece. En los diferentes contextos históricos y socioculturales, la economía se organiza de formas diversas. La primera economía que pretendió ser única para todo el planeta es la capitalista. Y, curiosamente, se concreta en la historia contemporánea de un modo muy diferente del que la definen los autores clásicos y neoclásicos (Grou, 1987). Por lo tanto, es legítimo todo el esfuerzo de incorporar términos que permitan identificar el tipo de economía a la que uno se está refiriendo.

El término *economía social* puede tener dos sentidos. Uno, el de indicar que hay un sector o una dimensión de la actividad económi-

ca que debe estar dirigida a lo social. Con este concepto, se puede vislumbrar dos escenarios: el primero, en el cual esta instancia solidaria, en el interior de la economía del capital, se deja eliminar en una relación de fuerzas desfavorable; el otro, aquél en el cual, gracias a su éxito, se transforma en un engranaje de la economía dominante (Houtart, 2001). El otro sentido sería idéntico al de socioeconomía: una nueva economía cuyo objetivo es responder a las necesidades sociales y humanas, o también atender a la doble demanda de la reproducción simple (sobrevivencia) y de la reproducción ampliada de la vida (creciente bienvivir individual, comunitario y social).

Los que utilizan la expresión *socioeconomía solidaria* consideran que esta noción abarcadora es la mejor para identificar el objetivo más grande de la actividad económica, y agregan el adjetivo a partir de la necesidad que sienten de establecer el valor central que identifica el concepto e informa su práctica (PACS y CASA, 1998; PACS, 2000). La propuesta de la *humanoeconomía* tiene un sentido idéntico, realizada por el economista checo Eugen Loeb (1978): una economía al servicio de lo humano. La *economía solidaria* es una forma simplificada de referirse a la socioeconomía solidaria. Razeto (1985) es uno de los primeros autores latinoamericanos en utilizar esta expresión y darle un vigoroso contenido ético: la frugalidad (organización racional del consumo en el tiempo) más la generosidad (donación de los activos excedentes) más la cooperación (libre asociación para trabajar y justa distribución) resultan en crecimiento (bienestar colectivo y calidad de vida individual). Razeto subraya la importancia de la democratización de la economía y la complementariedad entre lo que serían los tres sectores esenciales de la economía solidaria: el de intercambios, el regulado y el solidario.

Verano Paez (1998) vincula dicho concepto a la multidimensionalidad del ser humano, a quien la economía debe servir. Entre los objetivos estratégicos de la economía solidaria, él menciona “establecer el sistema nacional de organización productiva en el cual todas las personas en edad activa lleven a cabo su autodesarrollo personal y familiar mediante su integración en la organización económica y social, de acuerdo a su profesión; crear fuentes de trabajo productivo a través de empresas solidarias de trabajo asociado en la producción de bienes y servicios en todas las áreas y actividades de la economía nacional; democratizar la propiedad, la economía y el

poder por medios del fortalecimiento de un robusto sector de economía solidaria, en la perspectiva de la construcción del *Estado Social de Derecho*. Éste sería un Estado “fundado en la centralidad de la persona humana, en la familia, en la comunidad y en el municipio, y en el trabajo humano como fuente inagotable para el desarrollo social, económico, cultural y político del ser humano, de los pueblos y naciones” (op. cit., 1998).

Coraggio elabora la propuesta de un recorrido que parte de la economía popular hasta llegar a la *economía del trabajo*. Discute el sistema económico actual dividiéndolo conceptualmente en tres subsistemas: la economía del capital, la economía pública y la economía del trabajo. La *economía popular* sería el conjunto de relaciones actualmente existentes, que incluye a los recursos controlados por los trabajadores, las actividades –mercantiles o no– que realizan para satisfacer sus necesidades, las reglas, valores y conocimientos que orientan dichas actividades y/o agrupaciones, redes y relaciones que instituyen a través de la organización formal o de la repetición de dichas actividades de las cuales los grupos domésticos dependen para la reproducción de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo (Coraggio, 1999). Él observa que esta definición difiere de la que identifica la economía popular con el sector informal en cualquiera de sus acepciones. Coraggio toma las unidades domésticas como las células de la economía popular. Los hogares pasan a ser “una unidad de sentido, de análisis y de agregado económico y sociopolítico en la construcción de alternativas colectivas”. Define el fondo de trabajo como el conjunto de capacidades de trabajo que los miembros habilitados de las unidades domésticas pueden ejercer en condiciones normales para resolver solidariamente su reproducción. Sugiere que es necesario superar el bloqueo mental que reduce el trabajo a la mercancía, reubicando la categoría trabajo en el núcleo mismo del capital e intentando dar un nuevo significado al término “capital humano”. El autor vincula la economía del trabajo con el sentido estratégico de la política y, por lo tanto, a la economía pública, definiéndola como “la realización de la reproducción ampliada de la vida de todos y la priorización del acceso de todos al trabajo en tanto condición de calidad de vida y no como mera objetivación instrumentada al servicio de la acumulación”. La economía del trabajo surgiría de la superación de la estructura fragmentada de la economía popular “mediante programas destinados a consolidar y

extender redes de difusión de información, de intercambio, de cooperación, articulando y redireccionando los nudos de investigación, capacitación y promoción, unificando acciones a partir del Estado y de la sociedad, ampliando la capacidad de sus organizaciones y acciones conscientes de masa para ejercer poder en el mercado y en la gestión pública, combinando la solidaridad social con la solidaridad orgánica a través de mecanismos semi-automáticos como el mercado regulado y las redes de reflexión y acción colectiva, de modo que los desarrollos parciales y las diversas iniciativas autónomas se retroalimenten” (op. cit., 2001).

Mance (2002) propone la noción de *colaboración solidaria* como estrategia adecuada a la organización de sociedades pos-capitalistas. Dicha estrategia consistiría en la “implementación de redes que conectan unidades de producción (entendidas como emprendimientos de producción, comercio y servicios) con unidades de consumo, en un movimiento recíproco de retroalimentación, permitiendo la creación de puestos de trabajo y el incremento del ingreso de los participantes, el fortalecimiento de la economía y del poder locales, así como una autónoma transformación cultural de las sociedades en las que se implementa, con la afirmación de una ética y de una visión de mundo solidarias, antagónicas no sólo al neoliberalismo, sino al mismo capitalismo”.

Arruda relaciona la socioeconomía solidaria con la compleja diversidad del ser humano, entendido como un ser en proceso de hacerse en un tejido de múltiples relaciones, desarrollando sus sentidos, atributos y potenciales en el ámbito irreversible del espacio-tiempo. Él la define como un sistema socioeconómico abierto, fundado en los valores de la cooperación, la partición, la reciprocidad y la solidaridad, y organizado de forma autogestionaria a partir de las necesidades, anhelos y aspiraciones de la persona, comunidad, sociedad y especie, con el objeto de emancipar su capacidad cognitiva y creativa, y liberar su tiempo de trabajo de las actividades restringidas a la sobrevivencia material, de modo que sea viable y sustentable el desarrollo propiamente humano, social y de la especie como un todo.

Convergente con Verano y Mance, vemos (Arruda, 2001) la *socioeconomía solidaria* como un sistema alternativo al capitalismo, que se construye a través del florecimiento de redes horizontales y verticales de producción e intercambio de bienes y servicios, mediados por monedas diversas y por relaciones solidarias entre las partes.

En el seno de esas redes florecerían unidades productivas, donde el trabajo humano sería el valor central y la colaboración solidaria en la propiedad común y en la autogestión sería el principal modo de relación social. Esta misma lógica se extiende a las relaciones entre los emprendimientos, en el espacio de un mercado más solidario que competitivo, y de un planeamiento del desarrollo que se mueve de abajo hacia arriba y que tiene en el Estado democratizado su referencial más abarcador. Un sistema así, además de estar centrado en el ser humano y en su trabajo emancipado y creativo, promovería relaciones al mismo tiempo económicas y afectivas, técnicas y solidarias. Esta economía sería la base de un sistema que se denomina cultura y socioeconomía solidarias, el que exigiría un conjunto de indicadores cuantitativos y cualitativos capaces de expresarlo adecuadamente. A través de su expansión e irradiación, por medio de la comunicación y de la educación solidarias, del efecto de demostración, del diálogo y de la persuasión, este sistema empezaría a ocupar espacios cada vez más amplios y a conformar una economía del trabajo emancipado y del *mejor-vivir* para todos –en desarrollo en el interior mismo de la economía comandada por el capital, escapando paulatinamente a su control hasta llegar a sustituirlo–.

Avanzamos en la hipótesis de que sólo se le hace posible al ser humano realizar su *vocación histórica y ontológica*, de ser el protagonista de su historia y desarrollo como persona, sociedad y especie, si logra ser el protagonista de su economía. Toda ilusión de que la economía puede auto-regularse automáticamente a través de las fuerzas “impersonales” del mercado o de cualquier otro mecanismo está siendo desechada por la propia historia. El avance tecnológico ya ofrece los elementos necesarios para el aumento compartido de la verdadera riqueza –el *tiempo disponible*, además de aquél que debemos dedicar a la producción de nuestra sobrevivencia individual y colectiva–. Pero esta partición sólo puede ocurrir por medio de una profunda transformación de paradigma civilizatorio, que involucra una nueva concepción del sentido del ser humano, la subordinación de la actividad económica y de la tecnología a los objetivos más grandes del desarrollo humano y social, y la radical democratización del Estado y de las relaciones de poder y conocimiento entre éste y la sociedad.

Relacionamos la socioeconomía solidaria con el objetivo mayor de la economía, que es el de crear las bases materiales que permitan

el desarrollo cada vez más pleno de las potencialidades humanas y sociales, de manera autogestionaria y solidaria. Enumeramos los siguientes aspectos de la socioeconomía solidaria:

Una socioeconomía del trabajo emancipado. Una economía cuyos protagonistas principales sean los trabajadores de todos los tipos, tanto los del mundo cooperativo y asociativo, los trabajadores familiares y autónomos, como los asalariados de los sectores de bienes y servicios, así como los trabajadores de las diferentes instituciones del Estado. Una economía fundada en una acción colectiva desde abajo, lo suficientemente fuerte para confrontar a la economía del capital y la economía del Estado, y orientada por un paradigma del desarrollo humano y social, determinante y no subordinado al desarrollo económico. Una economía ecológico-social, que esté basada en el cuidadoso equilibrio entre el ser humano y el planeta, y el trabajo para la reproducción cada vez más cualitativa de la vida, para crear el ambiente más favorable y estimular los procesos simultáneos de personalización, socialización y espiritualización.

Una socioeconomía de lo suficiente. Superando la racionalidad del crecimiento ilimitado, que convierte la actividad comercial y financiera en fines, establecer un proceso de planeamiento del desarrollo económico de abajo hacia arriba, basado en la ética de lo suficiente, con miras a orientar las inversiones, la investigación y el desarrollo tecnológico hacia la satisfacción de las necesidades básicas de todos en primer lugar, y de una calidad de vida siempre mejor para todos. Ésta sería la racionalidad del crecimiento limitado y del desarrollo cualitativo del *Homo* –individuo, comunidad, sociedad y especie– en armonía con los ecosistemas que lo protegen y en solidaridad con las generaciones del porvenir.

Una socioeconomía del valor de uso. Reintroduciendo la noción de que las necesidades humanas cotidianas son más importantes que la acumulación de riqueza abstracta, proponemos una *teoría económica del mejor-estar*, por lo tanto, del anticonsumismo, diferente de la teoría fordista del consumo de masa. Ésta sería una socioeconomía de la riqueza colectiva y de compartir dentro de lo suficiente, que se traduce como el *estar-siempre-mejor* para todos. Ello implica, primero, erradicar todos los padecimientos sociales provenientes de la

carencia de los bienes esenciales a la sobrevivencia de cada ser humano. Luego, establecer un sistema productivo dirigido a la elevación de la calidad de la vida de cada uno y de todos, no sólo en el sentido de las condiciones exteriores (objetivas) a la persona –alimento orgánico y de calidad, pleno acceso a los bienes productivos y a los servicios esenciales de aire, agua y terrenos puros, ambiente urbano y rural favorable al florecimiento de la vida, vivienda digna para todos, prevención y cuidado de la salud y de las condiciones sanitarias, educación integral permanente para todos, seguridad, etc.–, sino también en el sentido de las condiciones interiores (subjetivas) para el desarrollo de los atributos y potenciales superiores de la persona y de la colectividad. Todo eso implica asegurar la producción de *valores de uso* por encima del valor de cambio, que es aquel del mercado capitalista. Reconocemos la importancia del aumento de la productividad, que habitualmente está relacionado a la economía mercantil, pero que también puede ser logrado a partir de otra fuerza motriz, es decir, a partir de una socioeconomía centrada en el trabajo, saber y creatividad, en la cual la investigación y el desarrollo tecnológico son alimentados por la motivación del bien público, de la emancipación del tiempo de trabajo de todos y del *mejor-estar* para cada persona y grupo que conforma la sociedad.

Una socioeconomía cuyo desarrollo es el resultante de los vectores humano social y económico. Ésta sería al mismo tiempo una *economía de servicios*. Los servicios –acceso a los recursos naturales, condiciones de higiene y saneamiento, salud, educación, etc.–, concebidos y organizados como *prioridad de la inversión*, por ser ellos mismos una inversión en la reproducción ampliada de la “superestructura humana” de la producción para las necesidades básicas y mucho más. Este tipo de economía favorece al valor de uso y orienta su actividad hacia el conjunto de la comunidad o de la sociedad. Se reafirma, así, el supuesto de la sociedad del trabajo emancipado y no del ocio, ya que el productor de los servicios es ante todo el ser humano trabajador; las máquinas, por más inteligentes, son un mero auxilio para el sujeto que ofrece el servicio. Dicho principio implica una tecnología simple y de bajo costo, una red de competencias flexible, diversificada, una gestión y un financiamiento asegurados, al menos en parte, por las propias comunidades; en síntesis, una organización descentralizada. De este modo, la economía pasa a existir

de manera consustancial con la vida de la sociedad y de los ciudadanos. Pasa a ser algo dirigido al servicio de sus necesidades, algo que les pertenece y que constituye su propio dominio en la vida cotidiana, en tanto individuo, familia y comunidad. *La sustancia de semejante economía es el individuo social en la vivencia conquistada de la plena ciudadanía.*

Una socioeconomía planetaria, generadora de una globalización cooperativa y solidaria. La reflexión sobre el mundo de hoy nos lleva a la convicción, primero, de que el problema no es la globalización, sino esta globalización y, segundo, que otra globalización de carácter esencialmente cooperativo y solidario no sólo es posible sino que ya está en gestación en el interior de ésta. La economía es una dimensión de actividades dirigidas predominantemente a las necesidades materiales o inferiores (en un sentido espacio-temporal y no moral) del ser humano –es parte de la bio-historia de la humanidad–. Además, se concentra en la creación de productos útiles o comerciables y de dinero. El desafío es empezar, en el interior de un mundo dominado por la economía, una transición hacia un mundo que esté organizado alrededor de las necesidades superiores del ser humano, que implican la producción de conocimiento, de belleza, de bienestar, de comunicación, de interacción y el desarrollo de sus relaciones de solidaridad con la naturaleza y con todos los seres, de sus sentidos de ética, de estética y de amor hacia cada otro ser humano y la especie, y del equilibrio dinámico entre su lado masculino y femenino.

“Lo masculino tiene que ver con la exterioridad, la acción, la conquista, y lo femenino con la interioridad, el cuidado y el respeto a la vida y al misterio del mundo. El desafío está en pasar de la *Biohistoria* hacia la *Noohistoria* (sic). Está en visualizar y poner en marcha una estrategia para la transición, previamente anunciada, de la era en que la economía es la actividad principal de la mayoría de los seres humanos –el reino de las necesidades–, hacia una era en la que el desarrollo de las actividades superiores del ser humano ocuparán la parte más importante de su tiempo y de sus energías –el reino de la libertad–. Libertad de ser y de crear, individual y colectivamente. Libertad para ser plenamente yo-y-nosotros al mismo tiempo” (Arruda, 2001).

4. Actualidad e importancia de la economía solidaria

Aunque el fenómeno del cooperativismo haya progresado y hoy involucre cerca de un sexto de la población de la Tierra, este modo de organización de la empresa no logró ofrecer una alternativa sistémica a la economía del capital. Una de las razones sería la centralización del cooperativismo en el espacio microeconómico de la empresa, sin pretender constituirse en un movimiento que luche por implementar un proyecto macroeconómico y sociopolítico capaz de superar el sistema capitalista. En las décadas recientes, una gran diversidad de prácticas de colaboración solidaria ha surgido y se ha propagado en el campo de la economía. Mance (2002) menciona algunas: “Autogestión de empresas por los trabajadores, comercio justo y solidario, organizaciones de marca, agricultura ecológica, consumo crítico, consumo solidario, los sistemas locales de empleo y comercio, sistemas locales de trueques, sistemas comunitarios de intercambio, red global de trueque, economía de comunión, sistemas de microcrédito y de crédito recíproco, bancos del pueblo, sistemas locales de monedas sociales, difusión libre de *softwares*, entre muchas otras prácticas de la economía solidaria”. Se juntan a éstas las universidades, que se articulan en Brasil a través de incubadoras de cooperativas, y movimientos sindicales como el brasileño, que gradualmente viene eligiendo un proceso de renacimiento como actores potencialmente vigorosos de la economía solidaria. La CUT (Central Única de los Trabajadores) brasileña, con sus 21 millones de afiliados, ha actuado en la organización de los desempleados, en la educación y en la formación de cooperativas, así como en el crédito solidario.

A éstas se puede agregar las redes de economía solidaria, que se multiplican en el ámbito local (redes locales y estatales), nacional (red brasileña, grupo peruano de economía solidaria, red chilena de economía solidaria, grupo de economía solidaria de Québec, espacio de economía social de Québec, movimiento por una economía solidaria en Francia, inter-redes de economía solidaria de Francia, etc.), regionales (red latinoamericana de socioeconomía solidaria, mujeres transformando la economía) y globales (coalición rural, de trabajadores rurales y pueblos indígenas de México y Estados Unidos, red global de socioeconomía solidaria, polo global de socioeconomía solidaria, movimiento por la globalización de la solidaridad).

Esta proliferación puede parecer caótica y fragmentada. Pero dos factores principales han contribuido a que ella florezca con creciente concertación y coherencia: los sistemas de comunicación electrónica y el Foro Social Mundial. El primer factor permite la rápida difusión de propuestas y de prácticas de economía solidaria, y la articulación de actividades e incluso de intercambios comerciales, facilitando un flujo comunicativo que ha sido central para el desarrollo de interacciones solidarias entre las redes. El Foro Social Mundial ha permitido no sólo el encuentro de activistas e intelectuales orgánicos de la economía solidaria, sino también la organización de eventos como conferencias, seminarios y talleres temáticos a través de la colaboración solidaria entre las redes en el marco internacional.

Debido a todo ello, el fenómeno de la economía solidaria ya no puede más pasar desapercibido a los gobiernos. La Francia de Lionel Jospin creó un ministerio de economía solidaria. Colombia y Ecuador reconocieron en su legislación el sector de economía solidaria, a la par de los sectores estatal y privado de sus economías. Una articulación de redes que trabaja en la promoción de iniciativas y redes económicas solidarias en Brasil está negociando con el gobierno de Lula una política pública de promoción de la economía solidaria, no sólo en tanto un abordaje de emergencia para superar las carencias sociales generadas por los sucesivos programas de ajuste estructural comandados por el FMI, sino ante todo como un modo autónomo, solidario y sustentable de organizar en Brasil la economía, el mundo del trabajo y el desarrollo, y de promover relaciones fraternales, justas y pacíficas con las economías de otros pueblos y naciones.

Bibliografía

- Arruda, M., *Educação para que Trabalho, Trabalho para que Ser Humano?, reflexões sobre educação e trabalho, sua significação e seu futuro*, tese (Doutorado) - Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2001.
- Coraggio, J. L., *Política social y economía del trabajo*, UNGS-Miño y Dávila, Buenos Aires-Madrid, 1999.
- Grou, P., *L'Aventure économique, de l'australopithèque aux multinationales: Essai sur l'évolution économique*, Paris, L'Harmattan, 1987.

- GT de Economia Solidaria, “Economia Solidária, Fundamento de uma Globalização Humanizadora”, en Fórum Social Mundial, 2002, Porto Alegre. *Economia Popular Solidária: alternativa concreta de radicalização da democracia, do desenvolvimento humano, solidário e sustentável*, Porto Alegre, SEDAI, 2002.
- Houtart, F., “A Economia Solidária em seu contexto global”, *Ciências Sociais UNISINOS: Economia Solidária*, São Leopoldo, N°159, Vol. 37, jul./dez. 2001.
- Laville, J.-L., “Économie et Solidarité: esquisse d’une problématique”, in Laville, J. (dir.), *L’économie solidaire: une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.
- Loebl, E., *A Humanoeconomia: como poderemos fazer com que a economia nos sirva e não nos destrua*, Rio de Janeiro, José Olympio, 1978.
- Mance, E. A., *Redes de Colaboração Solidária*, Petrópolis, Vozes, 2002.
- PACS e CASA, *Construindo a Socioeconomia Solidária do Espaço Local ao Global: Documento de Trabalho do Encontro Latino de Cultura e Socioeconomia Solidárias*, Série Semeando Socioeconomia, N°1, Rio de Janeiro, 2000.
- PACS, *Construindo a Rede Brasileira de Socioeconomia Solidária*, Documento de Trabalho do Encontro Brasileiro de Cultura e Socioeconomia Solidárias, Série Semeando Socioeconomia, N°4, Rio de Janeiro, 2000.
- Razeto, L., *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Santiago de Chile: Academia de Humanismo Cristiano, 1985.
- Verano Paez, L. F., “Cooperativas de Trabajadores y Economía Solidaria”, en Ortiz, H., Muñoz, I., *Globalización de la Solidaridad: Un Reto para Todos*, Lima, Perú, Grupo Internacional Economía Solidaria y Centro de Estudios y Publicaciones, 1998.

SOLIDARIDAD

ARMANDO DE MELO LISBOA

1. La solidaridad de los antiguos y de los modernos

Solidaridad es una palabra cada vez más disputada, que señala una importante inflexión dentro del capitalismo. Sin embargo, en tanto concepto analítico, su significado se pierde a medida en que todos la usan de forma genérica e indefinida.

La idea de la solidaridad se transforma tanto históricamente (es reconocida de manera diferente a lo largo del tiempo aun en un mismo país), como espacialmente, pues su sentido cambia en países distintos, aunque contemporáneos. La solidaridad de los antiguos, regida por relaciones cara a cara (comunitarias, familiares y de vecindad), era fuente de sentido, protección y seguridad frente a las adversidades de la vida. Por expresar códigos culturales marcados y ser una forma de integración rígida experimentada de modo evidente o natural, Durkheim denominó “mecánica” a la forma tradicional de solidaridad.

El advenimiento de la modernidad trajo la posibilidad de la autonomía del sujeto frente a la comunidad. Para ello, en el marco de la vida urbana moderna e industrial, fue fundamental la generalización del dinero intermediando todas las relaciones sociales. No obstante, la socialización por medio del dinero empobrece emocionalmente al ser humano, llevándonos a vivir relaciones despersonalizadas, utilitaristas e instrumentales, lo que nos incapacita para soportar las relaciones humanas. Es una especie de socialización desocializante, desolidarizante, “un sálvese quien pueda” (opuesto al “uno para todos y todos para uno”), disolviendo lazos sociales y deteriorando el sentimiento de solidaridad. A partir de la creciente división del trabajo, dado que vivir modernamente es vivir interdependientemente con extraños, se presenta entonces un dilema, ya que el ser humano le tiene miedo a lo desconocido, que

es percibido como amenaza. El hecho de que los vecinos se hayan vuelto extraños muestra un enfriamiento generalizado de las relaciones humanas. Además de ello, la escasez de moneda alimenta el miedo, y es un importante instrumento de control sobre la multitud (las experiencias de moneda social contribuyen significativamente para superar este temor).

La extrañeza generalizada construye una insensibilidad e indiferencia crecientes, que inhiben que compartamos los sufrimientos del otro. Surge una naturalización de la desigualdad que rompe con el sentimiento de semejanza entre los seres humanos, y debilita la solidez del cuerpo social. Originada del latín *solidus* (un todo internamente compuesto por elementos firmemente cohesionados), al eclipsar el sentido de solidaridad se pierde, dejamos de percibir que todo existe en relación y todo nos afecta mutuamente: si una parte vive mal, la otra también se verá afectada.

La solidaridad de los modernos (llamada por Durkheim “orgánica”), por restringirse al mundo de lo privado y de la intimidad (donde está restringida al círculo familiar o a las prácticas caritativas) y a las formas racionalizadas institucionales y corporativas, por lo general mediadas por el Estado (y, en menor medida, por el sindicato), es más débil y difusa, y paulatinamente traslapada. En la modernidad, a través de las políticas sociales del *Welfare State*, se intentó hacer el bien impersonalmente, sin un sentimiento de corresponsabilidad, generando el individualismo al dispensar de la ayuda a los más cercanos y asfixiando la solidaridad, que nace en lo concreto de las relaciones que nos unen unos a los otros.

Poco a poco, constatamos que pagamos un precio demasiado alto. Al rescatar el delicado tejido de las solidaridades comunales e interpersonales, descubrimos que estamos solitarios, ansiosos, llenos de miedo, frustración e inseguridad. El problema es que la extrema individualización moderna se ha vuelto patológica, pues terminó olvidando que la propia individualidad deviene de nuestra intrínseca sociabilidad. No podemos librarnos de la mutua dependencia y de los vínculos naturales de solidaridad: además de pertenecer a la misma especie, sin la sociedad no existe la autonomía del yo.

2. La gran transformación contemporánea y la nueva solidaridad emergente

Uno de los momentos decisivos de la presente transición civilizatoria se encuentra en las revueltas de 1968 (cuando culminan las luchas obreras en contra de la explotación del trabajo taylorizado, el rechazo de la juventud al régimen disciplinario y a la lucha contra la guerra de Vietnam), pero dicha transición también se origina de la presión del movimiento ecológico y, paradójicamente, de la entrada de las mujeres al mercado de trabajo, a la par de la ola de los movimientos feministas. Las transformaciones culturales –que van a volver obsoleto e ineficiente el viejo paradigma productivo fundado en la disciplina del comando jerárquico, obligando al capitalismo a transformarse y acelerar la revolución tecnológica y organizacional– también se entrecruzan con los nuevos avances en la comprensión de la vida, con el reconocimiento de que todo está interconectado y subsiste en un entretrejido de relaciones (afirmado por la teoría del caos, a través del célebre efecto mariposa; por la concepción del carácter trans-individual de la existencia establecido por corrientes psicoanalíticas; o por la redefinición de la división sujeto-objeto con la demostración del principio de incertidumbre de W. Heisenberg, 1901-1976), lo que permite que el ser humano se vea como parte de un todo más grande.

“Lo personal es político” es la consigna de los movimientos feministas. La biopolítica es la forma de poder de los tiempos actuales, regulando la vida social desde adentro, inmanente a la propia subjetividad e inseparable, por lo tanto, de los cuerpos de los individuos, según señalan Foucault, y también Negri y Hardt (2001). Adecuándose a la nueva condición humana posmoderna, las actuales tecnologías de comunicación y cibernética sólo son eficientes cuando animadas por subjetividades productivas resultan incompatibles con la organización fordista y taylorista del trabajo. De allí que, progresivamente, la producción se hace indistinta de la reproducción de la vida, fomentando las formas de socioeconomía, particularmente las solidarias.

Estamos cada vez más involucrados en redes productivas que requieren una fuerte integración como condición de desarrollo de su potencialidad. En ellas, el valor no se regula apenas por la escasez, sino que resulta de una lógica de abundancia y división que permite dar y recibir más. En una economía de red, cuanto más y mejores las conexiones, mejor fluyen y se desarrollan los flujos dentro de la red,

fortaleciéndola cada vez más. Es una economía de lo sinérgico, donde el valor está puesto en las relaciones, las asociaciones. Entramos en una era en la que gran parte de la información fluye libre e instantáneamente. La información es un tipo de mercancía especial, dado que el que la posee y la repasa todavía sigue en posesión de la misma, acercándose, parcialmente, a la lógica de la dádiva: la disponibilidad de la información ayuda a crear confianza y credibilidad. En esta era de la información, la inteligencia, la riqueza y el poder son crecientemente colectivos, nacen del compartir y no del poseer.

Dado que hoy en día producir significa, cada vez más, construir comunidades de cooperación y comunicación, participamos de una comunidad más radical y profunda, que apunta a un modo social y solidario de producción. Con la multiplicación de las redes y el descubrimiento de la sinergia de la acción colectiva, “la fraternidad se impondrá”, según prevé Attali (1999). El trabajo cooperativo e inmaterial tiene un fuerte componente de afectividad, de contacto e interacción humanos, de cuidados mutuos. En un mundo caracterizado por la abundancia, donde la escasez es socialmente producida, el verdadero factor escaso es el cariño y la atención humana. Se rehace el vínculo entre trabajo y cuidado, que había sido roto con el dominio patriarcal y que posibilitó el desarrollo del capitalismo (Boff, 1999). Frente a esta nueva realidad, es decisiva la “ingeniería del vínculo social”, como denomina Lévy al arte de suscitar colectivos inteligentes y cooperativos y desarrollar la “economía de las calidades humanas”.

Las transformaciones societarias que vivimos hacen que emerja la búsqueda de nuevas formas de vivir y de una nueva subjetividad, reavivando e impulsando el sentimiento de solidaridad, ahora con nueva relevancia y alcance, pues deja de estar restringido a una perspectiva clasista o a relaciones personales. Cuando vemos el error que implica querer liberar al individuo de la comunidad, no necesitamos rechazar todo el programa iluminista, sino renovarlo y ampliarlo a través de la liberación más difícil, aunque mucho más fundamental, que es liberar la propia comunidad y descubrir su multiplicidad. Así como Mounier, también Guattari y Negri entienden que “comunidad y singularidad no se contraponen”. Si hay algo de irreversible en la autonomización del individuo, entonces hay que comprenderlo en tanto miembro de la comunidad y construir comunidades libres, plurales y abiertas. Se trata de afirmar un proceso emancipador que no

se reduce a una libertad privada, “sino la libertad de la autoidentificación con la historia y la comunidad” (Morse, 1992).

A través de las crecientes dificultades creadas por la hegemonía del racionalismo solipsista y productivista, vamos descubriendo que la irrenunciable individualización moderna no nos impide actuar como sujetos responsables, incluso porque el individuo no es una mónada autosuficiente. Estamos progresivamente redescubriendo el papel de las emociones y rehabilitando la vital dimensión de la solidaridad, como reconocido por las más diversas (y antagónicas) corrientes contemporáneas (como las pragmáticas, comunitaristas, posmodernas, feministas, ecológicas y por la teoría de los juegos).

Las teorías de la posmodernidad enfatizan que la razón deja su lecho de Procusto, deja de ser el único modo de comprensión de la vida, relegitimando el papel de la religión, de la subjetividad y de las pasiones. El vínculo social ya no es únicamente utilitario, racional o contractualmente definido, sino que también integra partes no racionales y cooperativas. La nueva solidaridad posmoderna, por lo tanto, se construye afectivamente con una marcada carga estética (Maffesoli, 1998). De ahí el resurgimiento de un reencantamiento del mundo y de prácticas tribales y comunitarias, aunque fragmentadas, sin resultar en la totalidad primitiva. Por ello, Lipovetsky entiende que entramos en una era “después del deber”, que sólo admite una moralidad minimalista y en declive.

Actualmente, cuando vista según su condición de sentimiento, la solidaridad, obviamente, se encuentra en el dominio del *pathos* y no de la razón abstracta e impersonal, y descansa en una vida intensamente compartida. No obstante, si la razón necesita la solidaridad para no desfigurarse en un irracionalismo destructivo, entendemos que la moralidad no está segura en manos de las emociones, es decir, la solidaridad requiere de la razón para no reducirse a mero sentimentalismo narcisista y parroquialista.

Pero resulta que la solidaridad no es pura emoción, sino que además es una situación concreta que alimenta una dimensión ontológica: como todo está interconectado, también en la vida social la reciprocidad es inamovible y es parte de la condición humana. Además, la solidaridad humana también es actitud, compromiso político y ético con el destino común que une la vida en este planeta. La percepción de que la mundialización es un proceso de creciente interdependencia, donde el planeta se vuelve un sistema cerrado, for-

mado por bienes comunes e indivisibles, fundamenta el proyecto de una globalización solidaria. No obstante, la solidaridad en tanto proyecto político, valor social conscientemente asumido, no emerge automáticamente de aquella realidad primaria y estructural, no es un ímpetu que surge irreflexivamente por fuerza del entretejido natural. Nuestra sociabilidad no es naturalmente solidaria.

Tampoco se puede decir que todos son absolutamente favorables a la solidaridad: muchos la combaten explícitamente. Hayek (1985), aun reconociendo que el capitalismo es “un amplio orden de cooperación humana”, defiende que este orden no proviene de la solidaridad intencional o de un acuerdo político, sino que posee un carácter espontáneo resultante del sistema de mercado. Argumenta, asimismo, que la idea de solidaridad hacia el prójimo, aplicada al ámbito macrosocial, es incompatible con el mercado competitivo y con el aumento de la riqueza. La solidaridad es un instinto animal, propio de pequeños grupos, que debe ser superado si pretendemos la continuidad del desarrollo.

Una visión pragmática y relativista de la solidaridad es afirmada por Rorty. Para él, la solidaridad actual no deviene de la obligación de un fuerte imperativo moral y universal, sino que es más bien algo facultativo que se construye cotidianamente a partir de la comunidad histórica y contingente de cada uno, es decir, de las diferentes tradiciones. No hay una esencia a-histórica solidaria común a toda la humanidad, sino vínculos humanos que se producen reflexivamente en el curso de la historia alrededor de lo que sea ventajoso para cada uno, para cada comunidad. Los seres humanos progresan éticamente, no debido a la fuerza de principios éticos racionales y abstractos, sino a través de relaciones mutuas de confianza que nacen entre los miembros de un grupo. Solamente así se puede construir, lenta y paulatinamente, una sensibilidad humana cada vez más solidaria y universal.

¿Por qué cooperan las personas? La teoría de los juegos demuestra matemáticamente que ellas deberían cooperar por interés personal: la cooperación puede surgir en un mundo de egoístas, en tanto se da la probabilidad de que los individuos vuelvan a reencontrarse en futuras transacciones. Axerold (1984) concluye que la cooperación no requiere de una autoridad central, altruismo, amistad o confianza: la reciprocidad surge de la duración, de la continuidad de una relación y tampoco necesita una comunicación previa, una in-

tención explícita, o aunque los individuos sean racionales, pues el comportamiento cooperativo se da incluso entre especies no-humanas. Corrigiendo el dicho que dice que “lo mejor es salir ganando”, la teoría de los juegos constata que existen situaciones de mercado que no están pautadas por el “juego de suma cero” mercantilista, es decir: en ellas, si se actúa de acuerdo a los intereses de la sociedad, se alcanzan resultados que beneficiarían a cada uno individualmente. Son las estrategias sinérgicas o de suma múltiple, en las cuales todos salen ganando. Como, de hecho, nadie juega solo en el mercado, todos salen ganando cuando se trabaja conjunta y cooperativamente.

Ignorando las conclusiones a las que Kropotkin (1842-1921) llegó al final del siglo XIX, la teoría de los juegos retoma y confirma sus conclusiones de que el apoyo mutuo y la lucha por la existencia no se contradicen, sino que se conjugan dentro del proceso evolutivo.

La teoría social moderna, de un modo general, por largos años afirmó que los vínculos sociales serían cada vez más racionales y contractuales. Poco a poco, redescubrimos que las mismas transacciones capitalistas dependen mucho de los vínculos de confianza que son construidos en las relaciones interpersonales. Ellos son funcionales al mercado, pues reducen los costos de transacción. “No todo es contractual en el contrato”, afirmaba Durkheim. Incluso el megaespeculador G. Soros reconoce que en una relación duradera vale la pena ser leal. A pesar del debilitamiento de los vínculos sociales, éstos no se disolvieron totalmente, lo que hubiera imposibilitado la continuidad de la sociedad humana. Aun dentro del iluminismo, siempre subsistió un vector más humanista que buscó conciliar solidaridad con modernidad (como Rousseau o Stuart Mill).

3. Nuestra suerte son los pobres

Por mucho tiempo también se ignoró que en los países de capitalismo periférico ocurrió un relativo desencantamiento, es decir: allí sobrevivieron importantes elementos comunitarios remanentes. Por lo tanto, en esos países los caminos de recreación de la solidaridad son distintos al de los pueblos más modernizados, ya que a menudo se intenta reconocer para apoyar las diversas expresiones de solidaridad aún vigentes, las cuales configuran un antiguo y relevante sector de la economía popular solidaria. Como los vínculos humanos

más profundos tienen lugar en el espacio territorial, eso llevó a que Milton Santos afirmara que “nuestra suerte son los pobres”: están vinculados al espacio donde frecuentemente se desarrollan relaciones de apoyo mutuo para lograr la sobrevivencia, pero donde tienen tiempo en exceso. Por su parte, los ricos viven en el espacio global, pero les falta el tiempo. Es decir, el universalismo es una “masa que flota sobre códigos morales locales, no es la raíz desde donde brotan nuestras percepciones morales”, recuerda Rorty (1992).

Una de las fuentes que alimenta la economía solidaria en los países periféricos, especialmente su rama popular, es nuestra cultura híbrida, mestiza, nuestro *ethos* barroco y comunitario. No queda duda de que las “nuevas prácticas sociales portadoras de una nueva racionalidad histórica poseen un suelo más receptivo y fértil allí donde se entraman sus raíces con herencias históricas previas”, lo aclara Quijano (1993). Sin embargo, como ya mencionamos, el actual florecimiento de las actividades económicas populares y solidarias no viene simplemente de una extensión de un patrón comunitario original, sino que responden (y ahí descansa su novedad sociológica) a condiciones actuales en las que opera el capital. Las identidades locales no son esencias platónicas, sino que son históricamente producidas.

4. El desafío y el significado de la solidaridad

No experimentamos empatía con todos, sino con algunos. Eso es natural. Ni siempre surge una unión, un “pegamento”, pues en las relaciones humanas es grande el margen de subjetividad para desarrollar (o no) la empatía, la atracción mutua instintiva, calurosa y espontánea. No tenemos la condición de sintonizarnos profundamente con todos, pero no por ello necesitamos cerrarnos al otro, a lo diferente. Lo difícil es no desarrollar el sentimiento de antipatía hacia aquellos entre los cuales no se da una conjunción de espíritus. El gran desafío es no eliminar al otro, al extraño, sino aceptarlo tal cual es. En un mundo donde, cada vez más, las distancias se acortan, en esta verdadera “aldea global”, la diversidad humana abre nuestras puertas, asustando a los que temen a lo diferente, lo foráneo. ¡El más grande desafío en la construcción de un mundo más justo descansa en convivir en la diversidad, en el reconocimiento del otro!

El naturalista Konrad Lorenz pone el ejemplo de la lucha feroz

entre lobos jóvenes para definir quién es el jefe de la manada. Cuando uno de ellos siente que será vencido, entonces se tira al piso y le ofrece el cuello para la mordida final, pero el vencedor no lo muerde. Los lobos están naturalmente programados para no destruirse. No obstante, nosotros los humanos seguimos hasta la mordida, si no tenemos frenos éticos o compasión. Pero, en nuestro caso, estos valores éticos son desarrollados culturalmente, son construidos socialmente, en comunidad. La solidaridad es un objetivo civilizatorio que tiene que ser alcanzado (Attali, 1999), que se basa en el reconocimiento de la alteridad. En el límite, la ética de la solidaridad es la ética del amor, incluyendo en un extremo al difícil amor hacia los enemigos. Ésta es la ética que necesitamos desarrollar si queremos sobrevivir.

La solidaridad que necesitamos, en tanto especie, la solidaridad humana, es el más difícil y el más necesario de los sentimientos. Como todo sentimiento, ella no surge a partir del cumplimiento de un orden, sino que simplemente trasborda dentro de una relación socialmente territorializada. No se reduce a la solidaridad espontánea de los momentos de catástrofe, tampoco a la solidaridad animal común a todos los mamíferos del amor materno, filial. Tampoco está en las relaciones de colaboración en el trabajo, ya que varias especies de peces y mamíferos marinos, además de monos, aves y muchos otros animales, incluso especies vegetales, también cooperan, porque saben que así podrán sobrevivir en mejores condiciones; ni se restringe a la solidaridad de clase que busca generar un contrapoder. La solidaridad que tenemos que desarrollar es una solidaridad interclasista hacia el otro (pobre, o racial e ideológicamente diferente), incluso hacia las demás formas de vida (la naturaleza).

Si, como lo subrayaba Smith (1999), el origen de nuestra responsabilidad moral viene de la empatía, de la capacidad de compartir sentimientos, cuando incrementamos nuestra sensibilidad progresamos moralmente, según concluye Rorty. Cuando nos vinculamos con otros, desarrollamos la compasión (sentir con el otro), la empatía, es decir: nos ponemos en la situación de otra persona y participamos de su dolor. Entonces somos solidarios. Si no cultivamos y ampliamos una sensibilidad humana vital, si no somos capaces de aceptar al otro como legítimo, no encontraremos salidas para nuestros dilemas. La energía de la solidaridad viene del sentimiento de sentirse sólidamente parte del mismo cuerpo (este es el sentido etimológico y origi-

nal). Si la solidaridad también es el sentimiento de responsabilidad hacia nuestra comunidad, hay que darse cuenta de que cada uno es parte de múltiples comunidades, integrando círculos cada vez más grandes. La solidaridad, como valor universal, está en ubicarse como miembro de la familia humana, en comprender que cada uno y su pequeña tribu están unidos y comprometidos con el destino de la humanidad y de la vida en este planeta. El sentimiento de pertenencia a un todo más grande surge si lo motivamos, resulta de un esfuerzo continuo, o sea, es una elección.

El surgimiento de utopías, estéticas y paradigmas nuevos indica el pasaje de un periodo histórico, pues “el mundo que llega se desvela a opciones de sentido, de racionalidades alternativas” (Quijano, 1993). La creciente afirmación de la solidaridad señala el agotamiento de una modernización radical, parte de una transición civilizatoria, donde se evapora la diferenciación entre la dimensión personal y la macrosocial, y se entrelazan lo subjetivo y lo objetivo, razón y emoción, economía y solidaridad. El reconocimiento actual de la economía solidaria indica que la solidaridad deja de ser un adjetivo descartable o restringido a las relaciones personales, y se presenta como eje de un proyecto societario alternativo al capitalismo, en el cual la transformación social resulta de un rechazo ético-político, y no es meramente un hecho que proviene directamente del desarrollo de las fuerzas productivas, de las contradicciones objetivas, de la fuerza de las armas o de un resultado electoral. Es decir: la ética es una dimensión fundamental de la acción política. Así como David frente a Goliat, la lucha y el protagonismo de la multitud se sostienen en la fuerza de los valores morales, en la negación ética del orden vigente y en la opción por un orden alternativo.

El cambio ético es un paso necesario hacia un auténtico cambio, pero para que sea verdadero, hace falta estar acompañado por pasos subsiguientes. Las experiencias de economía solidaria representan el rechazo y la afirmación de un nuevo cuerpo social. En ellas, a través de otros flujos e intercambios globales, se construye un contra-imperio, una organización política alternativa y otro metabolismo económico, un nuevo modo de vida, que respeta la singularidad de los individuos, pero que es simultáneamente cosmopolita y cooperativo. Además, convergen con una forma de revolución molecular en curso, donde se reapropian de los medios de producción biopolíticos, los afectos, los cuerpos y los deseos.

Hay que tener cuidado con la ilusión de que todos nuestros problemas se resolverían con el altruismo y la solidaridad. No basta la presencia de la solidaridad como código ético para que surja un modo alternativo de producción. A pesar de que la solidaridad sea, frente a los dilemas contemporáneos, una dimensión necesaria y urgente, aún es insuficiente. No se está propugnando acá un modo de producción puramente cooperativo, pues es social y económicamente saludable que los principios de competencia y cooperación coexistan. Si la sociabilidad sin la presencia de la dimensión solidaria genera una perversidad sistémica, por otra parte la solidaridad, erigida en el único principio de regulación social, también se vuelve aberrante. Si el exceso de razón se pervierte y se vuelve sinrazón, también quedamos ciegos cuando solamente juzgamos con el corazón. Hace falta precavernos contra el grave riesgo que está implícito en los que afirman el principio comunitario a rajatabla: las comunidades que sufren la permanente tentación del fundamentalismo sólo pueden celebrar la homogeneidad. Godbout (1999) aclara que la dádiva, forma de circulación predominante dentro de la vida comunal, puede disimular la obligación y existir bajo la forma de “dádiva-veneno”, conllevando la submisión del individuo al juego comunitario.

No obstante, las metamorfosis contemporáneas nos permiten romper el chaleco de fuerza de las prisiones conceptuales que sometieron la dimensión de la justicia a un imaginario racional y bipolar (igualdad *versus* libertad; izquierda *versus* derecha; amigo *versus* enemigo; cooperación *versus* competencia), y que llevaron al divorcio entre las esferas de la justicia, de la libertad y de la solidaridad. Además, nuestra civilización es tan esquizofrénica que redujo esta fecunda tríada de la Revolución Francesa al antagonismo entre justicia y libertad, dejando a un costado la dimensión de la fraternidad en pos de la vida privada, y la caridad restringida al ámbito de las iglesias y de las mujeres.

Hoy en día, con el surgimiento del tercer sector, de la empresa ciudadana y de la economía solidaria, la fuerza de la solidaridad brota por todo el tejido social, convergiendo con la contemporánea afirmación de la tercera generación de los derechos que proclama la solidaridad planetaria con todas las formas de vida (los derechos colectivos de la humanidad, difusos, tras fronterizos y de las futuras generaciones a la calidad de vida; la integridad ecológica; la paz y el

acceso al patrimonio tecnológico y cultural universal). La solidaridad relega el plano subjetivo e interpersonal y se alza políticamente, como una nueva racionalidad diferenciada de la razón cartesiana-economicista moderna, interactuando y reestructurando el espacio público y el mercado, superando el dualismo social y rompiendo con la dicotomía banal entre la igualdad y la libertad. Pero, por el momento, la solidaridad es un campo de disputa entre los diversos actores, y la resultante puede estar asegurada apenas en el discurso y en las buenas intenciones, desembocando en una sociedad de libertad (para pocos), desigualdad (cada vez mayor) y en un gran simulacro de solidaridad.

Los intentos, en estos últimos dos siglos, de construir la sociedad sólo alrededor de la justicia o de la libertad se degeneraron. Aparentemente, en el nuevo milenio nos queda por recorrer el camino de la solidaridad, sin renunciar a las otras dos dimensiones. Tal vez sea la solidaridad la que permita suturar la imprescindible amalgama entre ambas. En el marco de la heterogénesis de las relaciones sociales, constatamos el surgimiento de una base productiva compuesta por una racionalidad sincrética, que nos permite construir una sociedad justa conjugando las tres virtudes básicas antedichas, todas complementarias, dado que son insuficientes en sí mismas.

¡Refundar la utopía y superar la barbarie originada en el desorden del mundo del trabajo es el gran desafío de este nuevo milenio! Ya no hay que esperar por un programa para realizarlo. La economía solidaria es parte de movimientos sociales más amplios, de una intensa corriente antiutilitarista que lucha por la reintegración de la actividad económica en las relaciones sociales a través de la desmercantilización de la tierra, del trabajo y del dinero. Quizás jamás encontremos un camino hacia el paraíso, pero seguramente no está lejos de la percepción de que la administración sinérgica de los recursos de la Tierra es el camino hacia una sociedad sustentable, libre y creativa. Si bien la economía solidaria no es la panacea para resolver todos nuestros graves problemas, sí es un paso importante en esta dirección. Vivimos un tiempo de transición y, por lo tanto, de opciones. ¡Queda en cada uno elegir y hacer su apuesta!

Bibliografia

- Attali, J., *Fraternités*, Paris, Arthème Fayard, 1999.
- Axerold, R., *The Evolution of Cooperation*, Nova York, Basic Books, 1984.
- Boff, L., *Saber cuidar*, Petrópolis, Vozes, 1999.
- Durkheim, E., *Da divisão do trabalho social*, São Paulo, Abril Cultural, 1893/1978.
- Godbout, J., *O espírito da dádiva*, Rio de Janeiro, FGV, 1999.
- Hayek, F., *Direito, legislação e liberdade*, São Paulo, Visão, 1985.
- Maffesoli, M., *Elogio da razão sensível*, Petrópolis, Vozes, 1998.
- Morse, R., “Dez anos de Próspero”, *Revista Presença*, N° 18, 1992.
- Negri, A., Hardt, M., *Império*, Rio de Janeiro, Record, 2001.
- Quijano, A., “Modernidad, identidad y utopía en América Latina”, en *Cuadernos de Sociología*, Porto Alegre, UFRGS, N°5, 1993.
- Rorty, R.: *Contingência, ironia e solidariedade*, Lisboa, Presença, 1992.
- Smith, A., *Teoria dos sentimentos morais*, São Paulo, Martins Fontes, 1999.

SUSTENTABILIDAD: PRINCIPIOS

RICARDO AUGUSTO ALVES DE CARVALHO

1. La sustentabilidad de las empresas de autogestión, que de acá en más denominaremos emprendimiento de economía solidaria (EES), es de suma importancia para la expansión de la “otra economía”. Son necesarios los mecanismos de análisis del EES, no a partir de la lógica que rige las empresas típicamente capitalistas de la producción industrial, sino de la lógica que rige la emancipación del hombre en su búsqueda y en la construcción de su autonomía. Una vez más, no se buscará el poder (de las instituciones y de la riqueza), sino la libertad (para la mayor expresión del hombre como ser humano).

Dentro de esta perspectiva, serán consideradas las dimensiones analíticas y los principios como base para una mejor comprensión del EES.

La perspectiva analítica será presentada en tres dimensiones, que se despliegan en tres niveles de la organización del EES que, para fines didácticos, presentaremos separadamente, pero teniendo en cuenta que en la realidad actúan al mismo tiempo, complementándose. En este sentido, el cambio en una de las perspectivas conlleva necesariamente un cambio, en mayor o menor grado, de la totalidad. Además de ello, en cada nivel están implícitos aspectos de las otras dos perspectivas, que son:

- a) *Dimensión jurídico-económica.* Abarca a todas las formas de ordenamiento legales y económicas, a las cuales el EES está sometido, tanto internas como externas. Son parte de este campo de análisis las normas, tanto las creadas y desarrolladas por los trabajadores, en el ámbito del propio EES, así como las leyes generales del país. Así, aquí se encuentra el *locus* del sistema de autoridad que también puede incidir en el autoritarismo como forma de asegurarse las posiciones de poder. A su vez, también se consideran las formas de estructuración económica del EES, su acceso al crédito, mercado, asociaciones, así como los diversos bienes de producción material e intelec-

tual, y el contexto y la dinámica de manera más amplia. El análisis de los aspectos jurídico y económico se da mutuamente en función de la correlación entre la estructura normativa de la primera y de la función dinámica de la segunda, con una interdependencia de ambas en la estructuración del EES. Es esta interdependencia y su influencia en la posibilidad de lograr la autogestión, que debe ser tenida en cuenta en el análisis de la sustentabilidad del EES.

- b) *Dimensión político-administrativa.* Abarca a las diversas formas de ejercicio del poder y del control, así como la organización del trabajo y la gestión allí implicada. En este nivel interesa la relación entre las diversas formas de ejercicio del poder y su reproducción y las resistencias encontradas por parte de los miembros de los EES. Acá se expresa el poder de las leyes escritas y las normas explícitas o implícitas de las conductas. Esta dimensión también cumple la función de regulación social, enmascarando los conflictos y poniendo un “orden” en todas partes. Están incluidas en este campo de análisis las diversas estructuras de gestión del EES, las formas de dominación y resistencias, las formas de acceso a las instancias de toma de decisión, los mecanismos de información y de formación de la fuerza de trabajo, que otorgan sentido a la comprensión de los procesos administrativos y de la dinámica de mercado. Incluye asimismo a la participación en el poder local y nacional, así como las formas y estrategias de acceso a dicho poder, y las implicaciones para los participantes del EES en el seno de la lucha por el poder en la organización general de la sociedad y de la comunidad de los participantes del EES. Aquí se expresan los procesos de resistencia de los seres humanos a la reificación y a la alienación.
- c) *Dimensión psicosocial.* Abarca a todo el grupo de relaciones e interacciones intersubjetivas que se establecen entre los trabajadores y entre estos y el EES, su modo de gestión y de ejecución del trabajo. Esta dimensión también incluye a las construcciones intersubjetivas de los significados e identificaciones colectivas, que no son aprehendidas directamente, sino a través de sus efectos en el psiquismo de los sujetos. Son parte de este campo de análisis la “construcción del entendimiento colectivo”, en una disposición de los sujetos de ubicarse en posición de trabajar/analizar sus conflictos, negociando, debatiendo y haciendo que emerjan aspectos inconscientes que, sin posibilidad de libre expresión, son

reprimidos; las identificaciones y las identidades colectivas de los trabajadores, los choques que pueden existir entre estas identidades/identificaciones y las formas de expresión intersubjetiva de este choque, así como los miedos y fantasías que viven en el imaginario de estos trabajadores, considerando el sufrimiento psíquico que se instaura en dicho proceso. Además, son parte de este campo los espacios informales (a menudo inconscientes) de resolución de conflictos, de producción de conocimiento y de establecimiento de metas y principios orientadores del EES por los sujetos trabajadores. El foco aquí está puesto en un proyecto común para superar las condiciones de heteronomía.

2. Estas dimensiones, como habíamos dicho anteriormente, deben ser comprendidas como interdependientes e implícitas unas en las otras. Por lo tanto, nuestro análisis debe considerarlas a partir de esa complejidad. No obstante, es necesario asimismo definir algunos principios en el interior de la relación entre autogestión y su proceso de viabilidad y los sujetos, tanto trabajadores y/o investigadores o también clientes/asociados. Para ello, sugerimos algunos principios:

- a) *Principio de la diferenciación.* El primer punto se da a partir de la constatación de que en todos esos niveles puede ocurrir una cierta diferenciación entre los principios y la dinámica del EES, por un lado, y los principios y la dinámica del ambiente en el cual el EES está inserto, por otro lado. Esta diferenciación no hace referencia, por lo tanto, a la natural distinción entre el nivel local de un suceso y el nivel general en el cual se ubica, sino que remite a diferentes atribuciones de legitimidad y afiliación. A partir de esta constatación, consideramos necesario el análisis del EES en su inserción conflictiva con el medio que lo incluye, tanto económico, legal, político, administrativo, valorativo, cultural, simbólico o propositivo, como los modos de expresión de dicho conflicto en los discursos y prácticas de los trabajadores y del EES, ya sea en el nivel de estructuración de este conflicto como en el de las estrategias, defensas y categorías de entendimiento, construidas para lidiar con él.
- b) *Principio de la interdependencia.* Un segundo punto es el de la propia interdependencia entre las dimensiones de análisis. Este punto, a pesar de ser considerado incluso en la misma estructuración de las dimensiones de análisis, no excluye la necesidad de intentar

aprehender el EES como un todo que es entendido como diferente de la simple sumatoria de las partes. Para ello, hace falta comprender que las tres dimensiones o perspectivas analíticas, más que auto-influenciarse, se auto-constituyen simultáneamente, y son interdependientes no sólo dinámicamente, sino también ontológicamente. En este sentido, hay algo de jurídico económico y psicosocial en lo político, así como hay algo de jurídico y político y psicosocial en lo económico. Por lo tanto, la cuestión que se hace a partir de esta evidencia es acerca de la necesidad de analizar lo que sería una cuarta dimensión o perspectiva de análisis, que abarcaría todo el EES. Esto significa que la autogestión, para existir, tiene que contar con viabilidad/sustentabilidad tanto jurídica y económicamente como política y administrativamente, como psicosocialmente, o en lo que subraya Castoriadis (1987): “La autogestión sólo tiene sentido cuando combate las condiciones instituidas de heteronomía”.

- c) *Principio de la construcción crítica*. Este principio se aplica ante todo a la relación entablada entre los centros productores de conocimiento (universidades, redes de investigación). Acá se trata de resaltar las diferencias entre las construcciones de significado propias de los trabajadores y aquellas que se refieren al equipo de investigación. Esta consideración se vuelve importante a medida que se trata de una percepción crítica del proceso de construcción del conocimiento. Un principio que se tiene en cuenta en el contacto de dos diferentes formas de percepción sobre la misma realidad, es decir, una preocupación crítica y una postura de vigilancia epistemológica (Carvalho, 2001). Acá se busca establecer un espacio de construcción del saber: el “académico/científico”, en el intento de entender el saber de los trabajadores, interactúa y cambia a la par del saber de estos, conformando una percepción más rica de la realidad y desplegando una mayor posibilidad en el sentido de la implementación de la autogestión.

Bibliografía

- Carvalho, R. A. A., *Considerações teórico-metodológicas sobre as novas configurações autogestivas no mundo do trabalho neste início de milênio*, Belo Horizonte, NESTH/UFMG, 2001.
- Castoriadis, C., “Os domínios do homem”, en *As encruzilhadas do labirinto*, São Paulo, Paz e Terra, 1987.

TERCER SECTOR

ARMANDO DE MELO LISBOA

1. Definición

Caracterizado por el uso intensivo de trabajo, el tercer sector comprende cualquier forma de actuación de organizaciones privadas sin fines de lucros dirigida a finalidades públicas. Así, se suman en él actividades bastante heterogéneas e incluso contradictorias: el voluntariado, formas tradicionales de ayuda mutua, cooperativas, asociaciones civiles, ONGs, acciones de filantropía empresarial y movimientos sociales. La gran diversidad de lo que se describe genera divergencias, confusiones y debilidades conceptuales, metodológicas y operacionales.

Una señal de esta confusión está en identificar el tercer sector a veces con la cosa pública y no estatal (permitiendo corregir la dicotomía público/privado), otras con la sociedad civil. Lo que ocurre es que las asociaciones civiles constituyen la sociabilidad original, y surgieron mucho antes que los Estados y que las empresas. Históricamente son, por lo tanto, primer sector, y no tercero, incluso así lo reconocen algunos de los principales difusores del concepto de tercer sector. Esta imprecisión conceptual se da también entre las nociones de tercer sector, sociedad civil, economía social, economía solidaria y economía popular. El significado de tercer sector, a pesar de impreciso, se está imponiendo y hace falta una rigurosa aclaración conceptual.

En el mundo europeo, especialmente en la Europa latina, predomina la categoría “economía social”, desde donde surge más recientemente la expresión economía solidaria. El origen de la denominación economía social (acuñada por C. Gide en 1883) es inseparable de la historia del movimiento obrero europeo y de su tradición mutualista y cooperativista, buscando integrar lo social a la lógica económica. La propia expresión economía social explicita la afirmación de una eco-

nomía involucrada con lo social, el rechazo al economicismo y la autonomización de lo económico frente a la sociedad tienen una fuerte connotación política: expresa un modo de transformación del capitalismo a partir de la auto-organización de los productores y consumidores que se opusieron a la vía marxista de toma del poder estatal. Es importante acordar el rótulo que marcó despreciativamente esta visión alternativa de organización económica y social: socialismo utópico. Sin embargo, poco a poco, esta dinámica asociativista fue perdiendo fuerza e integrándose a la sociedad burguesa, desdibujando su fuerte connotación solidaria original. El surgimiento actual de la economía solidaria retoma y subraya esta dimensión política de una alternativa de organización del trabajo y de la sociedad.

A su vez, en América Latina, es más común hablar de “sociedad civil” y sus organizaciones para referirse al conjunto de entidades que se diferencian del Estado y del mercado y que actúan para redefinir el desarrollo y la misma naturaleza de lo político. En esta región, a diferencia del concepto de economía informal (en general actividades individuales y mercantiles de subsistencia, desarticuladas de una base social), surgió la expresión economía popular. Esta denomina una realidad en el interior de los sectores pobres y marginales que nace de un entretejido social familiar y comunal, pero con la connotación de ser un sector diferenciado del estatal y del capitalista, más que una forma de sobrevivencia y de amortiguación de las crisis. Lentamente, aquí también se habla de economía solidaria y/o economía popular solidaria.

La búsqueda de alternativas societarias se confunde, en parte, con la idea de una tercera vía, u otro camino aún no recorrido. La categoría tercer sector sugiere un tercer sistema cuyo actor principal ahora es el ciudadano (es decir, el poder del pueblo), contrastando con el poder del príncipe (sistema Estado) y con el poder del mercader (sistema mercado). A pesar de que están los que defienden la tesis de que el tercer sector es, en verdad, el primero, o que se recurra a la analogía de éste con el tercer Estado de Francia pre-revolucionaria, el origen del concepto es otro. Como sabemos, en la Francia de la pre-revolución de 1789, el tercer Estado designaba a los que no disponían de los privilegios de la nobleza y del clero, es decir, todo el pueblo.

De hecho, un cambio conceptual se establece una vez que la terminología “tercer sector” tiene un carácter más despolitizado y proviene de la literatura norteamericana, en la cual también se destacan

otras dos expresiones –“organizaciones sin fines de lucro” y “organizaciones voluntarias”–. De acuerdo a su principal definición académica (Salamon y Anheier, 1992), este sector está compuesto por organizaciones con las siguientes características: (a) son formales e institucionalizadas; (b) son privadas e independientes del gobierno; (c) no distribuyen los lucros; (d) se autogestionan; (e) poseen un grado significativo de participación voluntaria.

Cuando es aplicada a la realidad de los países periféricos, esta clasificación visualiza sólo la punta del iceberg, excluyendo un océano de iniciativas informales, según lo observa Fernandes (1994). De cualquier modo, este concepto permite vislumbrar y valorizar un amplio campo de actividades normalmente ignorado por las estadísticas, permitiendo ampliar el entendimiento de lo que es la “cosa pública”.

2. El poder del concepto

Vivimos un *boom* en el crecimiento de entidades filantrópicas y de organizaciones civiles en los últimos años, con el ingrediente nuevo de que ahora surgen las más diversas redes nacionales (como la CIVES –Asociación Brasileña de Empresarios por la Ciudadanía, fundada en 1990–; y la ABONG –Asociación Brasileña de Organizaciones No Gubernamentales, creada en 1991–) y globales de dichos actores (por ejemplo, en 1990 se creó el Consejo Empresarial para el Desarrollo Sustentable; en 1993 la Alianza para un Mundo Responsable y Solidario; en 1995 la CIVICUS –Alianza Mundial para la Participación de los Ciudadanos–; en 1998 la AGP –Acción Global de los Pueblos–, y la ATTAC –Acción por la Tributación de las Transacciones Financieras y Apoyo a los Ciudadanos–; y a partir de 2001 surge el Foro Social Mundial).

¿Qué significa todo eso? Para muchos, el sentido fundamental apunta tanto a la incorporación de lo social a la racionalidad económica (la izquierda descubre que el mercado no es pecado, y la burguesía que lo social no es un gasto), como a una nueva forma de hacer política, a una acción política que actúa sin una referencia centralizada y busca aumentar las potencias de la multitud (proceso de empoderamiento). Así como el público pasa a ser visto como algo más que lo estatal, también lo económico pierde su forma autista y privatista, pasando a ser percibido como algo propio de este amplio

espacio público. Hoy, la ciudadanía no espera más de los partidos políticos, y tiene una acción creativa, rebelde, autónoma, actuando como una multitud bakuniana, como un río incontrolable que irrumpió en el FSM, pero que también ya había estado presente en la explosión de mayo del 68, en la caída del muro de Berlín y en la consecuente implosión del “socialismo” del Este europeo, y en el reciente cacerolazo en la Argentina. Lo que legitima el tercer sector no son las fallas del mercado o las insuficiencias del Estado, sino más que nada las transformaciones contemporáneas, que requieren de una relación social más personalizada, humana y solidaria.

La aceptación del concepto tercer sector se beneficia del regreso a una comprensión de que el espacio público trasciende lo estatal, la cual tiene raíces ideológicas heterogéneas, ya que es afirmada por Rousseau, por la tradición anarquista y por el cristianismo social. Acá hace eco la clásica distinción griega de ubicar la esfera privada (el *oikos*) y la pública (la *eklesia*, local donde se discutían los asuntos de la *polis*) y el ágora, una esfera pública/privada que mantenía unidos los dos extremos. Es importante recordar que el ágora era la plaza donde se realizaba tanto el mercado como las asambleas del pueblo, ocupando un lugar central en las ciudades griegas.

Pero cuando se designa esta realidad con el concepto de tercer sector, se le está quitando su fuerza contestataria. El lenguaje no sólo expresa, sino que también crea la realidad, es decir: los conceptos son instrumentos de poder simbólico y, por lo tanto, constructores de poder social. El conflicto de conceptos es parte de una lucha más amplia por la conducción de las profundas transformaciones del tiempo presente. Toda categoría teórica está en permanente construcción, permitiendo desconstrucciones y relecturas. Sin embargo, pese a que coexistan en el debate sobre el tercer sector las más diversas perspectivas teóricas, de hecho el concepto de tercer sector está apropiado por una vertiente conservadora, donde se origina, remitiendo así a un campo delimitado ideológicamente.

Aún frente a las transformaciones societarias que denotan una realidad crecientemente interactiva y reconociendo la importancia económica de este confuso y heterogéneo sector sin fines de lucro, no podemos idealizar ingenuamente este “sector emergente”, considerándolo simplemente como la “octava economía mundial”, agente de una “revolución asociativa global que puede volverse tan significativa para el fin de siglo XX como la emergencia del Estado-nación

lo fue para fines del siglo XIX” (Salamon, 1998). ¿Este concepto se traduce, efectivamente, en una potente lógica nueva capaz de cambiar el capitalismo?

Como lo destaca Salamon, la marca registrada del tercer sector en los Estados Unidos es la colaboración con el gobierno, y no hay una tradición de hostilidad con las empresas privadas, de modo que el apoyo estatal provee aproximadamente 1/3 de las recetas de las organizaciones civiles estadounidense, mientras que 18% provienen de fuentes privadas (el resto son recursos provenientes de sus propios servicios). Aunque tenga un alcance muy ampliado, lo que hace que pierda el valor heurístico y que lo banalice. Sin embargo, las organizaciones políticas están excluidas del tercer sector. Para Montaña (2002) es sintomático del carácter ideológico de este concepto que en las principales clasificaciones del tercer sector estén injustificablemente ausentes los sindicatos y movimientos sociales contra hegemónicos, como el MST de Brasil. En contrapartida, predomina un enfoque operacional que acentúa el aspecto de la gestión profesionalizada de las organizaciones civiles, buscando acriticamente, para el “sector independiente”, patrones de eficiencia gerencial semejante a los del campo empresarial.

El hecho fundamental en tela de juicio es que resulta el tercero, actuando como un sector funcional, suplementario y complementario de la economía y del poder estatal, subordinado a los demás. Su sentido es actuar donde el Estado y el mercado son incapaces o inadecuados. Expresa una forma de pensar la solidaridad en tanto filantropía, donde la dimensión de lo político es negada. Como no busca fundar otra forma de regulación social, se reduce a posibilitar la convivencia “solidaria” entre clases desiguales.

3. Las fórmulas mixtas: ¿funcionales al neoliberalismo?

En el tercer sector son comunes las asociaciones entre empresas, organizaciones ciudadanas y estatales. Estamos frente a un fenómeno que tiende a realizar hibridismos entre los tres polos. Las asociaciones se justifican porque la comunidad sería más eficiente que las agencias gubernamentales para servicios sociales que exigen cercanía, cara a cara, y un alto grado de motivación. Franco (1999) señala que la razón principal para las asociaciones es estratégica y no de orden economi-

co, pues permiten ampliar el capital social, “condición necesaria para gestar un nuevo modelo de desarrollo”. Así, el tercer sector forma el “capital social” que, para Rifkin, ocupando la creciente mano de obra desaprovechada por el mercado y por el Estado, será el vehículo para una era posmaterialista. Como la propia naturaleza del trabajo se transforma, alterando el modo como nos relacionamos en sociedad, se hace necesario, según Rifkin (1995), rehacer el contrato social, favoreciendo el financiamiento del tercer sector (que este autor indistintamente denomina economía social) a través de las transferencias de las ganancias de productividad del mercado.

Las cada vez más frecuentes asociaciones entre el Estado, la sociedad civil y las empresas en parte resultan de las luchas de las entidades civiles, indicando su maduración y fortalecimiento. Pero ellas también son funcionales al proceso neoliberal de desresponsabilización del Estado de sus funciones sociales, pues encubren la transferencia para el sector privado de las respuestas a la cuestión social. Según un nuevo estándar de regulación social aún en disputa por la definición, el Estado, al desobligarse del protagonismo social más activo, vacía conquistas históricas de los trabajadores, ya que “las políticas sociales pierden su carácter universalizante de derecho social” (Gohn, 1999) y se transforman en políticas compensatorias. Sería un logro, alerta B. Santos (1999), confiarle a un tercer sector no democratizado la tarea de la democratización del Estado y del espacio público no estatal.

Pero, en la lucha contra el neoliberalismo, sería anacrónico proponer el retorno a una regulación social estatista. Los caminos para la impostergable erradicación de la miseria y para la sustentabilidad pasan por la construcción cooperativa y autónoma de la vida socioeconómica, a partir de la diversidad de nuestra identidad. No se trata de confiar ciegamente en la “mano invisible” del mercado, llenando el vacío del descompromiso estatal. Dentro del horizonte de la búsqueda por otro mundo más solidario, los nuevos caminos son construidos a través del debate sobre qué desarrollo queremos, sobre nuestro proyecto nacional, redefiniéndose las instituciones, incluso el propio papel del Estado.

De cualquier modo, es preocupante la pseudo despolitización que impera en el discurso de las entidades civiles surgidas a lo largo de los años 90, encubriendo su integración ideológica a las políticas neoliberales. Desde el aspecto positivo, constatamos que estamos superando las visiones maniqueístas: no cabe más pensar lo social

sólo a partir del mercado o del Estado, no quedamos más atrapados en el falso dilema de revolución o reforma. El fracaso del socialismo real lo indica con toda claridad, así como el fracaso social del capitalismo y la insuficiencia de la regulación por el mercado.

Esto no significa que los conflictos fueron disueltos ni tampoco que la sociedad civil deba aceptar todo tipo de alianza, una vez que siempre hará falta guiarse por el faro de la emancipación humana y por los principios éticos de intransigencia con la corrupción y la injusticia. Ni el capitalismo se transformó a tal punto que dejara de existir su dinámica de explotación y alienación, ni tampoco las viejas confrontaciones se licuaron. En verdad, ellas se presentan hasta más agudas, a pesar de que se reubican con parámetros cualitativamente nuevos, entre los cuales una multipolarización mayor de la realidad, una presencia creciente del multiculturalismo y de juegos cooperativos donde todos ganan, que conllevan a la crisis de las metáforas mecanicistas y del pensamiento social cartesiano, a la conciencia de la interdependencia de la trama de la vida y de la fragilidad de la biosfera, y a la percepción de que vivimos una gravísima crisis de la civilización.

Dentro del tercer sector, las grandes fundaciones ocupan un papel especial, estableciendo con la economía solidaria una relación clave que evidencia una realidad de gran ambigüedad. Las grandes fundaciones actuantes en el tercer sector son también productos de una lógica de huida de los pesados impuestos sobre la herencia, por parte de billonarios que, al final de sus vidas, por no tener herederos o por no estar seguros que éstos sean competentes, transforman la fuente de la reproducción de su inmenso patrimonio de lucros en ingresos. Así, aseguran que herederos incompetentes puedan heredar y conservar el capital.

Muchas de las principales organizaciones no gubernamentales (las Kings ONGs), que actúan en apoyo a los emprendimientos económicos solidarios, poseen sustancial parte de sus recetas provenientes de estas grandes fundaciones, como si fueran “pequeñas pulgas” que chupan un mamut (es decir, en el inmenso flujo infinito de los ingresos generados por la simple existencia y gestión del patrimonio de estas fundaciones), en una relación simbiótica realmente interesante. Eventualmente, algunas migajas terminan llegando a la base, beneficiando a aquellos que efectivamente están construyendo, de abajo hacia arriba, otra economía.

Aunque en general estas innumerables y frágiles iniciativas solidarias no se alimenten directa y parasitariamente de este gran juego entre fundaciones y Kings ONGs, ellas sufren el impacto de estos mega-intereses ocultos (porque nunca son transparentes en sus reales intenciones), tanto positiva, como negativamente, en un juego que hasta les permite que estas actividades de base salgan del aislamiento y puedan interactuar con otras experiencias similares, aunque algunas veces sobre la intermediación (y el control) de esas grandes ONGs. Estas, dado que son el canal de importantes recursos, instrumentalizan las prácticas de base y asumen una postura de liderazgo ideológico de todo el emergente campo solidario. Así, terminan por legitimarse, y pueden seguir contando con crédito ante dicho mamut que vive vegetativamente sólo con el metabolismo natural originado en la gestión de su fantástico patrimonio.

4. Invertir a Tocqueville

Hoy, parte de la intelectualidad redescubre el ampliamente ignorado “tercer sector”. Citando canónicamente a Tocqueville, la bibliografía sobre este sector siempre lo asocia, por lo general, a formas asociativas cívicas típicas del modo de vida norteamericano, cuyas tradiciones son exaltadas. Eso también fue largamente debatido en la obra de Putnam y su descubrimiento de la vital importancia del capital social para el desarrollo de determinadas regiones de Italia.

Efectivamente, no tenemos en América Latina una fuerte tradición de asociativismo solidario de tipo moderno, en particular de mecenazgo, por el contrario: aquí los empresarios se sienten libres para practicar un capitalismo salvaje. Ello se debe a muchos factores históricos, entre los cuales la circunstancia de que nunca tuvimos un significativo impuesto a la herencia. Asimismo, nuestra condición neocolonial hizo que nuestros industriales, en tanto socios de multinacionales, se contentaran con las tecnologías provenientes de las casas matrices, y nunca demostraron interés en colaborar filantrópicamente con nuestras universidades.

Sin embargo, hace falta invertirlo a Tocqueville, según argumenta A. Cortina (1994), una vez que hoy el capitalismo de matriz norteamericana exacerba el individualismo posesivo y se sobrepone a los modos de vida comunales. Mientras Rifkin y otros, en los países más

ricos, no paran de proclamar la necesaria restauración de la comunidad y del capital social, en los países del Sur, por lo general, las formas tradicionales de solidaridad social, fundadas en las relaciones de parentesco y en los lazos comunitarios, se mantuvieron vivas. En un contexto de políticas sociales ineficientes y excluyentes, ellas ocupan un lugar decisivo en la sobrevivencia de la población carenciada. Por ejemplo, en Florianópolis contamos con la presencia de la Hermandad del Señor de los Pasos (que administra el más antiguo hospital del Estado de Santa Catarina, el también bicentenario Hospital de Caridade), fundada en 1765; la Hermandad del Divino Espíritu Santo, creada en 1773; y la Hermandad del Rosario, formada por los ex-esclavos aún a mediados del siglo XIX. Se registra que estas hermandades no surgieron debido a beneficios otorgados por el Estado, como fue el caso de las primeras organizaciones no lucrativas de los Estados Unidos.

En nuestras sociedades periféricas, las formas de ayuda mutua no pertenecen al pasado, sino que poseen mucha vitalidad. Eso se ve cuando se tiene en cuenta la presencia, en la ciudad de Río de Janeiro, de las religiones espiritistas (kardecismo, umbanda y candomblé) que organizan en promedio un centro religioso cada tres días, mientras que las iglesias evangélicas crean seis nuevos templos por semana (Fernandes, 1998). Es importante tener en cuenta que, en general, cada templo religioso desarrolla por lo menos un proyecto social.

Como vemos, el tercer sector abarca actividades sociales muy antiguas. El hecho de que recién ahora están más visibles se asemeja al “descubrimiento” tardío, a principio de los años 70, por parte de los intelectuales, de la existencia de una economía informal que, visible en las calles, garantizaba la sobrevivencia de los empobrecidos. Es más, de la misma forma que el modo de vida de los más pobres siempre estuvo inserto en una red social y de solidaridad más amplia, también dicho tercer sector es la expresión de una antigua cultura solidarista que, con el predominio de una perspectiva modernizante y economicista, era hasta hace poco incomprendido e invisible a los ojos de los científicos sociales. Poco a poco, (los intelectuales) dejamos de estar ofuscados por la racionalidad moderna y logramos ver lo que el racionalismo de las luces ocultaba: las expresiones de solidaridad continúan manifestándose, aunque con nuevas formas.

Es más, nuestros intelectuales que hoy se encantan con la belleza de las tradiciones norte-céntricas, a través del debate sobre el “tercer sec-

tor” quizás todavía van a descubrir la fuerza de nuestras tradiciones populares del trabajo comunitario y de solidarismo, reconociendo la permanencia de las bases de otra racionalidad en la América Latina afro-india, recuperando los olvidados debates sobre el tropicalismo, la utopía antropofagista o nuestro *ethos* barroco, y reencontrar autores desconocidos fuera de un estricto círculo, como Câmara Cascudo y Clovis Caldeira. Nuestras fuerzas comunitarias nunca fueron consideradas en los planes de desarrollo, al contrario: ¡fueron aplastadas! Nuestras elites adoptaron un modelo de desarrollo que desvalorizó nuestras tradiciones, proceso que Temple (1986) denominó “economicidio” –la sustitución de las estructuras tradicionales de reciprocidad por aquellas occidentales de mercado–. La inmensa exclusión social es simplemente el otro lado de la moneda de una sociedad colonizada, construida institucionalmente sin el pueblo, que siempre se mantuvo subyugado.

Bibliografía

- Cortina, A., *La ética de la sociedad civil*, Madrid, Anaya, 1994.
- Fernandes, R. C., “O que é o Terceiro Setor?”, en Ioschpe, E. (org.), *3º Setor: desenvolvimento social sustentado*, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1998.
- Franco, A., “A reforma do Estado e o Terceiro Setor”, en Bresser Pereira, Wilhelm, Sola (org.), *Sociedade e Estado em transformação*, São Paulo, UNESP, Brasília, ENAP, 1999.
- Gohn, M. G., “Cultura política, mídia e o novo associativismo no Terceiro Setor”, en Congresso Brasileiro de Sociologia, 9, 1999, Porto Alegre, *A sociologia para o século XXI*, Porto Alegre, 1999.
- Montaño, C., *Terceiro Setor e questão social*, São Paulo, Cortez, 2002.
- Rifkin, J., *The End of Work: the decline of the global labor force and the dawn of the Post-Market era*, New York, Tarcher/Putnam, 1995.
- Salomon, L., A emergência do tercer setor – uma revolução asociativa Global, *Revista de Administração*, USP, 33 (1), 1998.
- Salamon, L., Anheier, H., “In search of the nonprofit sector: the question of definitions”, *Voluntas*, 1992.
- Santos, B. de Sousa, “Para uma reinvenção solidaria e participativa do Estado”, en Bresser Pereira, Wilhelm, Sola (org.), *Sociedade e Estado em transformação*, São Paulo, UNESP, Brasília, ENAP, 1999.
- Temple, D., *La dialéctica del don*, La Paz, Hisbol, 1986.

TRABAJO EMANCIPADO

MARCOS ARRUDA

1. Historia y definición

Existe una variedad de conceptos de trabajo, prácticamente todos vinculados a una determinada cultura y universo civilizatorio. El trabajo humano nació cuando un homínido empezó a inyectar conciencia, intencionalidad e inteligencia en sus acciones, y después otros lo siguieron. No sólo en acciones que garantizaban su supervivencia cotidiana, individual y colectiva, sino también en las de protección y educación de su prole, de comunicación mediante expresiones y lenguajes cada vez más complejas, de expresión artística de su mundo y sus propios pasos. A partir de la sedentarización y del desarrollo de la agricultura, algunos grupos empezaron a apropiarse de la tierra y de sus productos, y pasaron a subyugar y esclavizar personas de otros clanes, haciéndolos trabajar para ellos a cambio de la vida y de su sustento. El trabajo fue perdiendo su carácter esencialmente humanizador, ontopoiético, para reducirse poco a poco a un mero instrumento de garantía de la sobrevivencia. A pesar de que las formas opresivas de trabajo hayan variado a lo largo de la historia, el trabajo como yugo y sufrimiento, incluso en su variante esclava, ha permanecido hasta el presente. En los Estados Unidos de 1800, por ejemplo, cada negro era contado en el censo como 3/5 de una persona. Así, los dueños de esclavos pagaban menos impuestos por sus “activos”. Y, actualmente, en las plantaciones remanentes del Brasil industrializado, un niño trabajador corta una tonelada de caña de azúcar por día para ayudar a su familia a sobrevivir.

La evolución de la práctica del trabajo en los diferentes sistemas productivos promovió la evolución del concepto. Es en el sistema del capital que el concepto evoluciona más rápidamente. La economía clásica y la economía política lo tomaron como matriz del valor de las mercancías. William Petty (1623-1687) y Adam Smith (1723-1790)

sostenían que el trabajo es la fuente de valor, pero defendían que el libre juego de las fuerzas del mercado satisfaría las necesidades humanas, a través de la división del trabajo, que aumenta la productividad individual, y del automatismo de los precios. David Ricardo (1772-1823) propuso la teoría del valor-trabajo: el costo de la producción determina el valor de los bienes; la teoría del salario natural: el salario se fija en el mínimo necesario para la subsistencia del trabajador y de su familia; y la teoría de los costos comparados: cada país procura especializarse en los productos para los cuales se encuentra relativamente mejor dotado. Karl Marx (1818-1883) examinó críticamente la economía política clásica y a los socialistas utópicos, y propuso la teoría de la plusvalía, según la cual el trabajo excedente, o el trabajo no pagado, sería la fuente del lucro y de renta de la tierra. Los economistas llamados neoclásicos atacaron las diversas variantes de la teoría del valor trabajo, tales como Karl Menger (1840-1921), William Jevons (1835-1882) y León Walras (1834-1910). Ellos definieron el valor de una mercancía a partir de su utilidad, y redujeron el trabajo sólo a uno de los factores de la producción. Esta concepción fue llevada al extremo por Frederick W. Taylor, quien consideraba al trabajo 'manual' inferior y al trabajador un mero ejecutor de las órdenes del administrador; aquél que realizaba el trabajo 'mental' es el que de hecho importaba. Después de la Segunda Guerra, la automatización siempre más acelerada hizo que muchos teóricos diesen continuidad a la ideología taylorista, con la propuesta de que el principal sujeto del proceso productivo es la ciencia y la tecnología, y no el trabajo humano.

El concepto de trabajo ha evolucionado según el modo de organizar la producción y la reproducción de la vida. Asimismo, ha evolucionado como resultante de la interacción creativa entre acción y reflexión, práctica productiva y teoría de la organización social para la producción y reproducción de la vida. Esta visión evolutiva del trabajo es la visión de la praxis, ya que toma como punto de vista la filosofía de la praxis e identifica la evolución del trabajo humano como una interacción continua y acumulativa entre acción, emoción y reflexión, práctica, deseo y teoría, transformación, aspiración y conocimiento del mundo y de sí mismo. Es a partir de la comprensión de las transformaciones concretas en el mundo del trabajo y de la noción de la praxis del trabajo que se llegó al concepto de economía de la praxis, también denominada socioeconomía solidaria (Arruda, 2001).

El punto de vista contemporáneo nos inserta tan profundamente en la ideología del trabajo asalariado que se hace difícil visualizar el trabajo humano desde una postura diferente. Sin embargo, si volvemos 2,5 millones de años en la historia evolutiva del Homo, nos encontramos frente a grupos de homínidos que pasaban gran parte de su tiempo buscando medios para sobrevivir. Pero de ningún modo la mayor parte o la totalidad de su tiempo y el hecho de que hemos sido omnívoros desde muy temprano ayudó a que así lo fuera. La observación etológica de los primates por los científicos muestra que gran parte de la vida de aquellos estaba dedicada al esparcimiento y a la vida social. Poblaciones humanas llamadas “primitivas” presentan patrones semejantes. Los Kung de Botswana, actualmente, a pesar de que su vida nómada los haga necesitar ocupar áreas de más de tres kilómetros por persona. ¡Usan cerca de 2/3 de su vida activa en visitas a los amigos y parientes! Nuestros ancestros tenían un sistema de economía mixta que combinaba la colecta con la caza, y aquella era la actividad predominante. Para ello, se organizaban en ‘bandas’ de cerca de 25 personas cada uno, o seis familias, en una población alrededor de 500, conocida hoy como *tribu dialetal*. De los 25, sólo siete u ocho eran varones adultos. Éstas son las proporciones que los antropólogos consideran óptimas para una unidad cooperativa.

Las actividades ligadas a la producción y reproducción de la vida de los homínidos y del homo primitivo, ¿pueden ser llamadas trabajo?

La noción dominante de trabajo en los inicios de la humanidad es de confrontación del Homo con la naturaleza para garantizar su supervivencia. Pero es científicamente legítimo leer esta confrontación desde otro ángulo, el de la colaboración del Homo con la naturaleza para garantizar su supervivencia y bienestar. Si la relación no fuese de colaboración, ¿cómo podrían los homínidos y seres humanos primitivos dedicar tanto tiempo a la comunicación, al intercambio humano y al ocio? En la Antigüedad, se entendía el trabajo como el conjunto de actividades que garantizaban la vida, no obstante eran consideradas inferiores, indignas de personas nobles y ciudadanos instruidos. De hecho, desde que algunos se otorgaron el derecho a la propiedad, privando a otros del mismo derecho, el trabajo de mantener y reproducir la vida y la sociedad quedó dividido, fragmentado, entre trabajo manual y mental, a los cuales se les atribuyeron valores: inferior y superior, servicial y dominante. En Grecia y en Roma antiguas, la actividad manual era llamada trabajo, la mental nego-

cio, o el opuesto al ocio. En la cultura judeocristiana, el trabajo adquirió valoración positiva, vinculada al trabajo planeado de la creación, a la vocación humana de imitar al creador en el trabajo y en el descanso. La ética protestante consumió dicha valorización del trabajo, enaltecándolo en tanto fuente última de todos los valores, y contraponiéndolo a toda actividad contemplativa. “Ni el ocio ni el placer, sino sólo la acción sirve, según la voluntad de Dios, para multiplicar su gloria. Según esta visión, el desperdicio de tiempo es el primer y, en principio, el más grave de todos los pecados”, escribió Max Weber al analizar la ética protestante.

El hecho histórico que marcó con mayor impacto la evolución del concepto de trabajo fue su transformación en mercancía. La crítica de la cosificación capitalista de las relaciones sociales de producción, la alienación del trabajo a través de las mediaciones cosificadoras del trabajo asalariado, de la propiedad privada y del intercambio (Mészáros, 1970) contienen el análisis marxista de que por detrás de la alienación del trabajo se despliega la alienación del propio Homo, una alienación ontológica, que lo hiere tanto en el plano objetivo como en el subjetivo. La mercantilización del trabajo, que obliga al trabajador a emplearse para sobrevivir, lo forzó a aceptar cualquier condición de trabajo y salario, permitiendo que el capitalista tuviera la máxima libertad en la relación social de producción. Este proceso se va volviendo mundial a medida que avanza la globalización del capital.

En su sentido más amplio, el trabajo humano es definido como “acción de las mujeres y hombres que buscan responder a sus necesidades”, o “toda acción o proceso transformador, creativo, liberador, orientado al desarrollo de la propia persona, de otras y de la sociedad humana, personal y socialmente responsable, en un sentido integrador consigo mismo, con cada Otro, con la sociedad y con la Naturaleza” (PACS y CASA, 2000). Más genéricamente, el trabajo humano es toda acción que resulta en transformación de la naturaleza en beneficio del Homo; todo movimiento de objetivación del Homo, o de humanización de la naturaleza. Por lo tanto, desde que el Homo es Homo, él trabaja. Y en esta perspectiva, es posible organizar socialmente el trabajo no como división, o fragmentación, dado el ambiente de confrontación o competencia, sino como un compartir, referido a un ambiente de colaboración y resultante de un diálogo, negociación colectiva y planificación donde todos los involucrados participan.

Otro aspecto importante del concepto de trabajo, según la filosofía de la praxis, es que existe una interacción dialéctica entre la acción del Homo sobre el mundo y la acción de esta acción sobre sí mismo. Tal vez sea éste el aspecto nuclear de la cuestión del trabajo. No se trata de una mera acción objetiva, exterior al Homo, algo que ocurre sólo fuera de él y que modifica su entorno. Al contrario, se origina en su interior y allí también se concluye, o sea, es un *proceso objetivo y subjetivo al mismo tiempo*. Podemos agregar, entonces, que el concepto de trabajo también incluye toda acción intencional que resulta en subjetivación del Homo. Por eso, el trabajo es el campo de expresión preferencial de la praxis. El origen del trabajo es un proyecto, consciente (del campo racional, en sentido lato) y/o semiconsciente (del campo específicamente intuitivo y emocional). Este proyecto, aún en situaciones poco complejas, como el desafío de cazar sin tener el cuerpo adaptado para vencer físicamente a los animales más grandes en términos de fuerza o velocidad, involucra una intencionalidad y un plan de acción, por lo tanto, una teoría ya latente. Fue esta calidad de articular práctica con teoría que le permitió convertir una piedra en un proyectil, después en una punta de flecha y en un “bien de capital”, es decir, en una herramienta para producir puntas de flechas y de lanzas. La flecha y la lanza se convirtieron en extensión de los brazos del cazador y, como es físicamente más débil, éste pasó a ser mentalmente más fuerte que los animales más fuertes. Fue el inicio del mundo de la cultura o de la naturaleza humanizada.

Entre la cultura de la colecta y de la caza y la cultura de la informática y del ballet moderno existe una infinidad de formas de trabajo y de divisiones sociales del trabajo. Volvamos a los Kung de Botswana. Hoy, principio del siglo XXI, ellos siguen siendo, como hace más de 10 milenios, colectores-cazadores. Viven con buena salud y no se mueren jóvenes. Cerca del 10% de ellos tenían más de 60 años en la época en que Leakey y Lewin escribieron sobre ellos (1978). Los mayores son generalmente respetados por la sabiduría acumulada, tanto en asuntos prácticos como en los placeres de los rituales. Los jóvenes tampoco sufren presión, y sólo contribuyen a la economía alimenticia después de que se casan, cuando tienen en torno a 23 años para los muchachos y 18 para las chicas. Los que colectan y cazan tienen entre 20 y 60 años, y representan el 60% del grupo. La infancia está libre de obligaciones; la edad adulta no es tensa y la tercera edad está relativamente asegurada. Citando la definición de

Sahlins de *sociedad afluente*, en la cual los deseos de todas las personas son fácilmente satisfechos, los autores concluyen que la economía mixta de los Kung es un éxito. ¿Cuál es el secreto de este éxito? El hecho de ser una economía fundada en la producción de valores de uso, una economía de lo suficiente. Entre dos modos de vida –uno, el de acumular, otro, el de usufructuar de la vida en comunidad–, los Kung han preferido históricamente el segundo modo de vida. Lo mismo puede ser dicho acerca de grupos aborígenes de Australia. Con toda la precariedad que se les pueda atribuir en el plano del progreso técnico, se trata de poblaciones que muestran un alto grado de riqueza humana y de felicidad personal y societaria. Todo exceso de riqueza, o sea, la que va más allá de lo que la persona o grupo social puede efectivamente utilizar en determinado espacio-tiempo, consiste en riqueza abstracta. Esta es inversamente proporcional a la riqueza concreta, que sería constituida por una medida siempre flexible aunque suficiente de bienes y servicios que incremente al máximo el tiempo disponible del sujeto, individual o colectivo, para que pueda dedicarse al desarrollo de sus capacidades, aspiraciones y potenciales superiores. En el caso de los Kung, esta medida consistía en mantener un *stock* de alimentos suficiente para tres días de alimentación familiar, “lo que daba a las mujeres tiempo suficiente para visitas, entretenimiento y costura” (Leakey y Lewin, 1978).

Completemos la definición de trabajo. Visto como forma productiva o creativa de construir y transformar la realidad y, al mismo tiempo, a sí mismo, el trabajo es un factor *ontopoiético* para el ser humano. A través del trabajo la persona se posiciona en el mundo y en la sociedad, atiende a sus necesidades y aspiraciones, se produce como personalidad e identidad, se desarrolla. Pero esta definición se realiza siempre en un contexto sociohistórico y, por lo tanto, sólo tiene sentido discutir el trabajo de modo contextualizado.

2. Crítica

El centro de la cuestión del trabajo en el capitalismo descansa justamente en el sistema dominado por el capital y no en las enfermedades que este sistema conlleva o sufre. Restringiendo el trabajo humano a la mercancía, el sistema del capital mundial extiende las cadenas de subordinación del trabajo asalariado a la escala global (Gorz, 1991;

Beaudrillard, 1973; Arruda, 1995); privados de la propiedad y del control sobre la empresa, los trabajadores no tienen el derecho elemental de participar de la propiedad de los medios de producción ni de las decisiones acerca de qué y cómo producir o cómo dividir las ganancias de la productividad. No sólo para afirmarse como seres sociales, sino incluso para sobrevivir físicamente y garantizar su reproducción, están esclavizados a la venta de sus únicas propiedades económicas, a la capacidad y el tiempo de trabajo, que mercantilizan a cambio de salario. El binomio propiedad privada (como derecho restringido, en el ambiente competitivo, a los que tienen el control del capital) y trabajo asalariado, sigue prevaleciendo en la posmodernidad, y la globalización no cambió esta configuración fundamental del sistema del capital, sino que solamente la agravó a medida que un número creciente de trabajadores se vio permanentemente excluido del mercado de trabajo capitalista y tiene que buscar nuevas condiciones para sobrevivir en tanto cuerpo, familia y ser social.

En síntesis, lejos de haber diluido y erradicado la lucha de clases, el capitalismo neoliberal la ha profundizado. Si bien la división social del trabajo actual se modificó mucho en relación con los principios de la globalización, la confrontación entre el capital y el trabajo no dejó de existir ni de agravarse. Al contrario, adquirió proporciones planetarias y provocó reacciones de los diversos sectores sociales que se sienten perjudicados por ella, no sólo aquellos relacionados al *clivage* laboral, sino también a las mujeres, los jóvenes y otros grupos populares organizados en torno a diversas demandas sociales.

Otros impactos de la globalización sobre el trabajo incluyen la ampliación del número de mujeres con remuneraciones y condiciones laborales inferiores a las de los hombres en el mercado de trabajo, la subproletarización (empleo en tiempo parcial y trabajo precario) y la reducción de la ocupación en las actividades agrícolas. El trabajo informal es uno de los principales productos de la apresurada globalización del capital (OIT, 1999). Expresa la victoria, aunque temporaria, del capital sobre los trabajadores. La eliminación acelerada de puestos de trabajo como consecuencia de la reestructuración industrial debilita las organizaciones de los trabajadores y los vuelve vulnerables a las condiciones impuestas por el capital. En los países afectados por programas de ajuste estructural comandados por el FMI, las políticas económicas de carácter recesivo, que frenan el crecimiento de la economía interna mientras orientan la actividad económica para la generación

de excedentes exportables, tienen como objetivo prioritario no el pleno empleo y una mejor calidad de vida de la población, sino el pago al día de la deuda externa. Descapitalización, desempleo y empobrecimiento vinieron juntos y son parte endémica de un sistema que se apoya, aparentemente, en el automatismo del mercado y, fundamentalmente, en el interés corporativo del capital, hegemonizado por los grandes grupos económicos y financieros, operando en un contexto global (González-Tablas, 2000), estructuralmente en contraposición a los intereses de la fuerza de trabajo. En términos sociológicos, esto significa la profundización del conflicto de clases que tantos autores y políticos se esfuerzan en rechazar como si fuera cosa del pasado. El cambio de la configuración de las clases sociales, en el contexto de la globalización del capital, no abolió sino que agravó como nunca el abismo entre capital y trabajo.

En la era “pos industrial y pos mercado” que está iniciándose, las máquinas tienden a sustituir crecientemente el trabajo humano directo en la producción de bienes y servicios. La tendencia, por lo tanto, es que el trabajo de millones se vuelva cada vez más superfluo para la economía y el mercado capitalistas (Rifkin, 1996). En este contexto se ubican los desafíos que el sistema del capital no parece apto para responder, tales como: la necesidad de desmercantilizar la capacidad productiva y creativa del ser humano, de crear nuevas formas de remuneración del trabajo, de desarrollar políticas de gobierno y leyes que garanticen la distribución equitativa del ingreso, de la riqueza y de los beneficios generados por el trabajo de toda la sociedad, de promover la partición social del tiempo liberado del trabajo, en vez de la actual apropiación privada del excedente de trabajo por el capital, etc.

Los sindicatos buscan, a su vez, reencontrar su vocación histórica, que es la de luchar por una economía centrada en el trabajo humano y no en el capital, una economía genuinamente democrática, en la cual el trabajo se emancipe de las cadenas del asalariamiento y de la sumisión. Ello implica la edificación de un proyecto de construcción de cada trabajador y comunidad de trabajadores como sujetos conscientes y activos de su propio desarrollo, gestores y propietarios de los emprendimientos en lo que trabajan; un proyecto al mismo tiempo socioeconómico, político, cultural y ambiental, cuya fuente de valor y de identidad sea el trabajo emancipado, y cuyo objetivo sea compartir cada vez más ampliamente el tiempo disponible obtenido con las ganancias de la pro-

ductividad, de modo que más gente pueda dedicar trabajo y energía al desarrollo de sus capacidades, atributos y sentidos superiores y específicamente humanos (Arruda, 1997). A la par de estos desafíos, los sindicatos comienzan a promover políticas educacionales y campañas por el rescate de los principios del cooperativismo y de la autogestión, buscando tanto la garantía de los derechos de las trabajadoras y trabajadores, con cambios culturales en la organización del trabajo, como su capacitación técnica y la autonomía de sus organizaciones. A éstos se le agrega la lucha por el reconocimiento legal del sector de la economía solidaria a la par de los sectores estatal y privado, un sistema de incentivos y subsidios, aunque temporarios, para estimular el autoempleo y las iniciativas de la socioeconomía solidaria, el reconocimiento del autoempleo y la inversión pública ampliada en la educación para la autogestión y el asociativismo, el cooperativismo –incluso en la dimensión de las cadenas productivas y de las redes intersectoriales– y también una política más ofensiva de los sindicatos en busca de consenso en torno a un proyecto cooperativo y solidario de sociedad, y en la construcción de una representación política unificada que fortalezca la voz y la presencia del mundo del trabajo en el debate público y en la interacción con los representantes del capital y del Estado.

3. La emancipación del trabajo

Fromm (1970) observa que, en sus primeros escritos, Marx utilizaba el término trabajo para referirse al trabajo esclavo, servil, alienado, vinculado al sufrimiento y a la autonegación. Este también es el trabajo asalariado de hoy día, aún el que es bien remunerado. No tardó para que Marx ampliase este concepto, al hacer la crítica del trabajo que aliena y deshumaniza, y visualizase otro concepto de trabajo, que reintegra y emancipa. Pero él desarrolla esta noción no en lo abstracto, sino en el estudio de la evolución concreta del capital en el sentido de su pleno desarrollo, es decir, del desarrollo de toda su potencialidad. Él previó que la producción por el trabajo directo sería sustituida por la producción científica; que la era del trabajo manual daría lugar a la era del conocimiento.

En los *Fundamentos de la crítica de la economía política*, Marx logra expresar una percepción espantosamente anticipatoria. En esta obra se encuentra su previsión respecto a la globalización del capi-

tal, de la evolución del proceso científico y de la introducción de innovaciones tecnológicas en la producción, y sus efectos sobre el mundo del trabajo. También se encuentra la búsqueda de respuesta a la cuestión pertinente, aunque incómoda, “si el sistema del capital logra acomodar sus contradicciones y evolucionar hasta el punto en que el desarrollo técnico deseché la mayor parte del trabajo humano, actualmente necesario para producir y distribuir las riquezas, ¿habrá todavía la necesidad de una revolución?”. Esta pregunta es aún más actual debido al fracaso, en las dos últimas décadas del siglo XX, de la mayor parte de los intentos de edificar una vía alternativa al sistema del capital mundial. Éste es el resumen básico de su tesis.

“El gran papel histórico del capital es la creación del trabajo excedente, trabajo que es superfluo desde el punto de vista del mero valor de uso, de la mera subsistencia. Su papel histórico está realizado luego que (por un lado) el nivel de necesidades se desarrolló al punto en que el trabajo excedente agregado a la subsistencia necesaria se volvió una necesidad general que se manifiesta en las necesidades individuales, y (por otro lado) cuando la estricta disciplina del capital escolarizó a sucesivas generaciones en la ingeniosidad, y esta calidad se convirtió en su propiedad general, y (finalmente) cuando el desarrollo del poder productivo del trabajo, que el capital, con su compulsión ilimitada de acumular y de realizarse, motivó constantemente, haya madurado hasta que la posesión y mantenimiento de la riqueza social requiriera no más que una pequeña cantidad de tiempo de trabajo. Allí la sociedad trabajadora se relaciona con el proceso de su progresiva producción y creciente reproducción del modo científico; allí, por lo tanto, el trabajo humano que puede ser sustituido por el trabajo de las cosas habrá cesado” (Marx, 1857-58, citado por Nicolaus, 1969).

Pensar la reorganización del trabajo y de la riqueza implica rescatar el alma humana del capital. Todo capital es fruto del trabajo humano. Si el capital está concentrado es porque algunos de los que participaron en su creación fueron desapropiados de él. Redistribuir el capital y los productos, ambos resultantes del trabajo, entre todos los que participan de su creación, significa socializar los medios y los frutos de la producción. Las políticas de redistribución pueden ser importantes, pero no solucionan el problema de fondo, que es el propio objetivo de la actividad económica. Concebida como “gestión de la casa”, la economía debe estar al servicio del bien vivir de cada uno y de todos los habitantes de la casa. Ella precisa estar estructural y

relacionalmente organizada de modo de generar dicho bienestar sin que se hagan necesarias medidas artificiales, o no económicas, para que esto suceda. Dicha organización implica compartir la propiedad y la gestión de los bienes productivos, así como compartir equitativamente las tareas y responsabilidades entre las personas y comunidades que trabajan. Implica descentralizar el poder y el saber, juntamente con la riqueza. Significa, por lo tanto, superar toda explotación y dominación de unos sobre otros, es decir, emancipar el trabajo.

Emancipar aquí tiene dos sentidos. Uno el de liberar el trabajo humano de las ataduras de la mera supervivencia material, lo que se consigue a través de la reorganización de la economía y del Estado en torno a las necesidades humanas, de las formas familiares y comunitarias y asociativas de propiedad y gestión de la producción, de la promoción de un patrón ético y solidario de consumo, del regreso de la circulación de la moneda como medio de cambio en vez de su estancamiento por acumulación, de la creación de sistemas transparentes de regulación, supervisión y garantía del bien común. El otro, el compartir entre todos la fracción del tiempo de trabajo ahorrada por la introducción de nuevas tecnologías. Cuando la tecnología permite ganancias de productividad, como es el caso de la informática, el tiempo de trabajo gastado en producir se reduce. Si el volumen de la producción alcanza el nivel de lo suficiente, entonces puede aumentarse el tiempo disponible de todos, compartiendo entre ellos el tiempo total ahorrado. Tiempo disponible pasa entonces a ser medida de riqueza: no la mera riqueza material, sino la riqueza humana. La emancipación del trabajo implica también el rescate del placer de trabajar, de crear, de generar conocimientos y de aplicarlos a nuestra propia transformación y a la del mundo.

La emancipación del trabajo no significa necesariamente una sociedad de puro entretenimiento y ocio. Observando el trabajo bajo el prisma ontogenético y cosmogenético, es posible concebir el trabajo emancipado en el centro de una sociedad que conquistó el poder y el saber necesarios para manejar su propio desarrollo y construir, como sujeto pleno, su propia historia. Esta sería una *sociedad del trabajo emancipado* y a ella le correspondería una *economía del trabajo emancipado*. Sobre esta base, entra en el campo de las probabilidades la construcción de emprendimientos económicos (sociales y públicos), que también son comunidades humanas, unidas por una búsqueda común de un mayor bienestar –propio y de los otros a la vez–, mediante el apoyo y el servi-

cio recíprocos. En ellos puede incorporarse una más amplia diversidad de ocupaciones, según el deseo y el placer de cada uno, de modo que el trabajo se vuelva la combinación de respuesta a necesidades y placer –auto expresión, realización de sí para sí y para otros–. Autonomía y solidaridad son dos valores que se entrecruzan y se completan en el trabajo emancipado (Aznar, 1993). También se puede visualizar el establecimiento de monedas comunitarias, símbolo y mediador de los intercambios de bienes y servicios reales, sin interés, sin cualquier mecanismo que incentive la acumulación o la especulación, y plenamente obedientes a la soberanía comunitaria.

La probabilidad del trabajo emancipado está relacionada con el hecho de que en la historia, como en la naturaleza, no hay certezas anticipables, pero a partir de la realidad actual, pueden anticiparse escenarios para el futuro del trabajo. Frente a la situación de creciente desempleo estructural, exclusión de un número cada vez mayor de trabajadores del empleo formal, riesgo continuo de crisis y de caos social y la ausencia parcial o total de políticas reguladoras y compensadoras eficaces, por un lado, y el surgimiento de formas autónomas, autogestionarias, asociativas y solidarias de organización del trabajo y del saber humanos, por otro, es posible vislumbrar al menos dos escenarios: (a) rupturas sociales aisladas, como reacción al desempleo estructural y a la exclusión, sin liderazgos que polaricen y sinteticen la aspiración colectiva, contribuyendo a su canalización constructiva. La tendencia, en este escenario, sería de una escalada totalitaria y represiva y el espectro de la barbarie social y cultural; (b) la expansión de los núcleos y redes de economía solidaria que se desarrollan en diferentes partes del mundo, ampliando un ambiente favorecido a la praxis del trabajo emancipado, interconectándose cada vez más unos con otros y tendiendo a nacionalizarse y planetarizarse en un tipo cooperativo, genuinamente democrático y solidario de gestión mundial de las necesidades, y de la producción y distribución de las riquezas materiales e inmateriales.

Bibliografía

Arruda, M., “Globalização e ajuste neoliberal: riscos e oportunidades”, en *Tempo e Presença*, Rio de Janeiro, Vol. 17, N° 284, nov./dez., 1995.

- Arruda, M., “Globalização e Sociedade Civil: repensando o cooperativismo no contexto da cidadania ativa”, en Boff, L., Arruda, M., *Globalização: desafios socioeconômicos, éticos e educativos*, Petrópolis, Vozes, 1997.
- Arruda, M., “Educação para que Trabalho, Trabalho para que Ser Humano? reflexões sobre educação e trabalho, sua significação e seu futuro”, Tese (Doutorado), Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2001.
- Aznar, G., *Traballar menos para trabajarem todos*, São Paulo, Scritta, 1993.
- Baudrillard, J., *Le miroir de la production ou l'illusion critique du Matérialisme Historique*, Paris, Casterman, 1973.
- Fromm, E., *Conceito marxista do homem*, Rio de Janeiro, Zahar, 1970.
- Gonzales-Tablas, Á. M., *Economía Política de la Globalización*, Barcelona, Ariel Economía, 2000.
- Gorz, A., *Metamorfosis del Trabajo: búsqueda del sentido, crítica de la razón económica*, Madrid, Editorial Sistema, 1991.
- Leakey, R., Lewin, R., *Origins*, Nova York, E.P. Dutton, 1978.
- Mészáros, I., *La Teoría de la Enajenación en Marx*, México, Ediciones Era, 1970.
- Nicolaus, M., “The Unknown Marx”, in Oglesby, C. (ed.), *The New Left Reader*, Nova York, Grove Press, 1969.
- OIT – Organización Mundial do Trabajo, “World employment report (WER) 1998-1999: employability in the global economy. How training matters”, Genebra, 1999.
- PACS y CASA, “Construindo a Socioeconomia Solidária do Espaço Local ao Global”, Documento de Trabalho do Encontro Latino de Cultura e Socioeconomia Solidárias, Rio de Janeiro, 2000.
- Rifkin, J., *The End of Work: the decline of the global labor force and the dawn of the Post-Market era*, New York, Tarcher/Putnam, 1995.

UTOPIA

ANTONIO DAVID CATTANI

1. Utopía

Es el anhelo de la alteridad, es una invitación a la transformación que construye lo nuevo, es la búsqueda de la emancipación social, es la conquista de la libertad. La utopía no es un concepto ni un marco teórico, sino una constelación de sentidos y proyectos. La verdadera utopía es la visión crítica del presente y de sus límites y una propuesta para transformarlo positivamente.

2. Etimología

Utopía es un término creado por el estadista y filósofo inglés Thomas Moro (1477-1535) para intitular su obra mayor, publicada en Holanda en 1516. El término fue forjado a partir de dos palabras griegas ('o' del adverbio de negación, y 'topos', lugar). Utopía sería un "no-lugar", un lugar que no existe o, simplemente, un lugar imaginario. En su obra, Moro se refiere a un lugar ideal que ampara una sociedad igualitaria, justa y feliz, es decir, un "buen lugar". Esta acepción positiva del término fue vigente durante dos siglos, afirmando la posibilidad de perfeccionamiento del ser humano y de sus realizaciones. A partir de mediados del siglo XVII, adquiere un sentido despreciativo que permanece hasta hoy. Según el Diccionario Michaelis, utopía "es lo que está fuera de la realidad, lo que nunca fue realizado en el pasado y tampoco podrá venir a serlo en el futuro. Plan o sueño irrealizable". En este sentido, el término es usado corrientemente para desacreditar y condenar proyectos de superación de la realidad. Recientemente, se registra su utilización en un sentido libertario, como crítica del presente y conciencia anticipadora de otro futuro. Este término será desarrollado tomando utopía en el

sentido de explotación de virtualidades, de revuelta y ruptura y, sobre todo, de superación de los límites sociales y económicos impuestos en la realidad.

3. Utopía como género literario

La obra de Tomás Moro retoma la preocupación de la filosofía griega clásica con los modelos de Estado ideal, preocupación especialmente profundizada en la *República* de Platón. Moro inaugura el ciclo moderno de textos de ficción, entre los cuales se destacan T. Campanella, autor de *La ciudad del Sol* (1602), y Francis Bacon, autor de *La Nueva Atlántida* (1627). “Estas obras tienen, como característica principal, el hecho de colocar la posibilidad de organización diferenciada del poder político y de las relaciones sociales en un momento que el Absolutismo monárquico dominaba plenamente y en el cual las relaciones sociales permanecían rígidamente estratificadas” (Cattani, 2002).

Con la expansión del capitalismo al final del siglo XVIII y a lo largo del siglo XIX, se registra una segunda ola de textos proponiendo modelos cerrados de sociedades planificadas y armónicas. Frente a la violencia y a la anarquía del crecimiento capitalista, especialmente en Francia, Italia, Inglaterra y Alemania, diversos autores propusieron versiones románticas u obsesivamente técnicas de ciudades utópicas, donde la paz y el equilibrio social permitirían generar una nueva especie de individuos. El pensamiento utópico aparece, claramente, como denuncia de las injusticias, de los privilegios y de las múltiples caras del poder. En 1838, Wilhelm Weitling (1808-1871), considerado el fundador del comunismo alemán, lanza con gran repercusión el manifiesto de la Liga de los Justos, intitulado “La Humanidad como ella es y como Debería Ser”, seguido en 1842 de “Garantías de Armonía y Libertad”, inaugurando así las reflexiones que fomentaban experiencias concretas. Weitling fundó más tarde, en los Estados Unidos, la colonia comunista Comunia. Otro autor que ejerció gran influencia en las experimentaciones sociales alternativas fue Charles Fourier (1771-1837). En *El Nuevo Mundo Industrial y Societal* (1829), él une una concepción cosmogénica a prescripciones precisas sobre la construcción de la sociedad ideal. Armonía es una ciudad modelo de progreso industrial, versión terrena del paraíso, en la cual las pulsiones y las pasiones

humanas estarían ordenadas de manera racional y placentera. Armonía sería materializada en los falansterios (de falange, formación de combate o grupo estrechamente unido con 1.600 miembros). Fourier detalla las condiciones de la producción material (cooperativas de producción y consumo), de la vida cultural, social y amorosa, la arquitectura y el urbanismo de los falansterios que serían construidos en espacios vírgenes, lejos de las enfermedades urbanas ya provocadas por el capitalismo emergente.

Más sobre el final del siglo XIX, se publicaron centenares de obras que pueden ser clasificadas como literatura de anticipación. Se destacan, notablemente, los ingleses William Morris (1834-1896), autor de *News from nowhere* y Edward Bellamy (1850-1898), autor de *Looking backward 2000-1887*. Se trata de ejercicios de imaginación buscando escudriñar posibilidades técnicas, tecnológicas y societarias positivas para la humanidad. Después de la Primera Guerra el utopismo como género literario específico se extinguió y fue sustituido por obras de ficción científica, de novelas de futurología o de propuestas visionarias, pero que no se acercaban para nada a la complejidad y profundidad registrada en los textos publicados en los dos siglos precedentes. En las obras clásicas de la literatura utópica, la referencia a situaciones imaginarias, a condiciones irreales y a procesos visionarios estaba acompañada por el debate sobre la justicia, el bien común, el sentido y el destino de la vida en sociedad. El rasgo común era la crítica a la civilización, a los valores y las prácticas dominantes, desafiando al lector a pensar diferente y anhelar diferente. Esas obras tienen valor a medida que no se circunscriben a la dimensión literaria, sino que remiten a la historia de las ideas y a los ejercicios intelectuales que recusan la resignación. Sus límites son dados por el espíritu a veces panfletario, doctrinario o incluso totalitario; las formulaciones son, en general, desvinculadas de los movimientos sociales concretos impulsores de las reales transformaciones.

4. Razón utópica y proceso civilizatorio

Puede establecerse una relación entre la razón utópica y corrientes de pensamiento que impulsaron múltiples transformaciones prácticas y teóricas que hicieron que avanzara la civilización. El eslabón entre la razón utópica y el espíritu iluminista y la filosofía de la

praxis puede ser establecido a medida que tales corrientes compartan los siguientes principios: el ser humano puede (condicional) ser libre y desarrollar todo tipo de actividad creativa y autocreativa; puede (nuevamente condicional) llegar a tener conciencia de sí y de la sociedad y esta conciencia puede ser ampliada a través de la acción crítico-práctica, superando, de esta manera, la alienación y la opresión. O aún, superando la permanencia y la pseudo inmutabilidad de las cosas y de las relaciones. El proceso civilizatorio es entendido como el progreso de la libertad y de la conciencia de dicha libertad. La libertad y la autonomía (según el sentido kantiano de actuar no de acuerdo a la ley, sino de definir uno la propia ley) no se limitan a la esfera individual o de la subjetividad, sino que remiten siempre a lo colectivo, a la emancipación social amplia que garantiza el bien común y la vida en sociedad. Para entablar una mejor conexión entre razón utópica y el pensamiento no-conformista, progresista y libertario, hace falta trazar un paralelo entre las anti-utopías y las utopías de ruptura, de superación y de creación.

Anti-utopías

El inverso de la utopía se manifiesta de muchas formas: en la literatura (por ejemplo, *1984* de Georges Orwell, *Un Mundo Feliz* de Aldous Huxley); en la filosofía, en autores como Schopenhauer, Nietzsche, Cioran; en el análisis histórico (Oswald Spengler); en el análisis político de la teoría de las elites (Vilfredo Pareto, Gaetano Mosca). Pero su dimensión más profunda, la que vincula dominación ideológica con sentido común, se expresa en la comprensión del mundo y de la vida de acuerdo a perspectivas fatalistas y resignadas. El entendimiento de que la esencia humana y las realizaciones sociales son inmutables (el eterno retorno a un orden eterno), que la vida política no es nada más que una sucesión de poderosos, que las jerarquías sociales y las injusticias resultantes son naturales y, por lo tanto, necesarias, puede ser clasificado como la forma más nefasta del pensamiento anti-utópico. Permanencia, inmutabilidad, repetición e impotencia hacen referencia a percepciones sobre la realidad que legitiman la dominación, que configuran la “servidumbre voluntaria”. El liberalismo, más precisamente en su versión económica reciente, es un ejemplo complejo de esta visión de corto plazo y de

muy corto alcance: la vida fragmentada y mediocre es el horizonte posible de la realización humana. La fetichización de la mercancía y la sacralización del mercado auto regulable definen la rutina narcisista del consumo y del individualismo abúlico. Conjugados al pensamiento posmoderno, el liberalismo y el neoliberalismo afirman que la situación actual es definitiva y que no hay más trascendencia. La realidad es naturalizada y presentada como un horizonte insuperable para los individuos y para las instituciones. Ella puede ser contemplada, gozada, pero no cambiada.

Mil utopías

El espíritu de las luces, la Aufklärung, la sociabilidad asociativa inspirada en Babeuf, el socialismo utópico, el anarquismo y la filosofía de la praxis, están en la contracorriente de las anti-utopías. El desafío iluminista, *sapere aude* (ose conocer), se despliega, inmediatamente, en ose imaginar lo diferente, ose cambiar, ose crear. Las categorías del entendimiento (dialéctica, praxis, contradicción, contingencia, conciencia, acción) y los procesos (poder, conflicto, lucha de clases, movimientos sociales, creación histórica) no son meramente contemplativos. La razón utópica está asociada a la acción, al cuestionamiento del hecho y de lo dado. La comprensión no es suficiente, es necesaria la realización del deseo. El resultado de los movimientos libertarios y autonomistas tiene sentidos específicos. Todo el movimiento de la acción crítica/acción práctica es animado por valores verdaderamente civilizatorios: pacifismo, cosmopolitismo que preserva las identidades locales (es decir, la sociedad de las naciones) y, sobre todo, la sociedad democrática, igualitaria, justa y fraterna.

Es necesaria la referencia al proceso civilizatorio para distinguir a los auténticos avances sociales y humanos de cambios inespecíficos. “La civilización es un acto de justicia”, afirmaba el revolucionario y constituyente Mirabeau, durante la Revolución Francesa. Civilizado es el “ciudadano del mundo”. La derivación de *civilis* “expresa el proceso social de creación, de afirmación humana superior al destino y al tiempo cíclico. La civilización es la negación de la violencia, de las tutelas paternalistas o mesiánicas, de los paternalismos aristocráticos o caudillescos, de los racismos, de los prejuicios y de los privilegios que componen el submundo de los particularismos exclu-

yentes. La civilización es: (a) la universalización de los procedimientos y de ciertos derechos, sin que ello signifique nivelación o imposición tiránica; (b) el ensanchamiento substancial de la política a través de la participación consciente y el consecuente aumento de responsabilidades; (c) la sociedad internacional que asocia cosmopolitismo e identidades a culturas locales; (d) la posibilidad de realización, de emancipación individual sin que eso signifique el comportamiento autosuficiente y predatorio. En fin, civilización es el respeto al otro, respeto fraterno a su libertad y diferencia” (Cattani, 1991). Así quedan excluidos los procesos erróneamente identificados como utópicos como lo hace Armand Mattelard en el libro *Historia de la Utopía Planetaria* (Mattelard, 2002). Las tecno-utopías, las expansiones imperiales, las revoluciones gerenciales de tipo fordista-taylorista, la sociedad informacional promueven cambios, pero no son necesariamente avances civilizatorios. Sobre todo, quedan excluidos los proyectos y procesos de cambio de índole totalitaria, dogmáticos, elitistas y, también, el liberalismo regresivo. La verdadera utopía, anticipación creativa que conjuga “la corriente fría del conocimiento científico con la corriente caliente de la esperanza” (Bloch, 1972), no alimenta concepciones ni proyectos reformistas, paleativos y anestésicos para los mecanismos reproductores de la desigualdad y de la injusticia. La utopía civilizatoria no se resigna a mirar la realidad social. Al proponer la refundación del mundo, rompe con las teorías del derecho natural (incluyendo el derecho a la apropiación privada de la producción social), transformándose en un proceso de conquista del lugar y del tiempo.

5. La realización de la utopía

Se puede hablar de una lenta y parcial concreción de la utopía, de la libertad creadora del género humano, aunque no en tanto un proceso ineluctable. El avance de la civilización jamás ha sido lineal, sino que estuvo marcado por interrupciones y, a veces, por tristes retrocesos. El verdadero progreso no es un proceso pacífico, pues está marcado por la dinámica social definida por la dialéctica de los conflictos y del poder. La civilización, tal como fue conceptualizada anteriormente, no se presenta como inmanencia, sino como posibilidad o virtualidad. Entre los ejemplos encontrados de aspiración utó-

pica, se puede citar la utopía misionera de los 30 Pueblos de las Misiones (Kern, 1994), la Comuna de París de 1871, las comunidades libertarias que proliferaron en el siglo XIX en los Estados Unidos y en Europa continental y, específicamente, en América Latina (en Brasil, la Colonia Cecilia en el Estado de Paraná entre 1888 y 1889), los efímeros falansterios inspirados en la obra de Fourier, los *soviets* rusos entre 1905-1917, los consejos obreros de Turín (1919-1920), las formas de auto-organización proletaria durante la guerra civil española (1936-1939) y los primeros tiempos de los *kibutzim* en Israel. Más recientemente, ocurrieron experiencias sociales que reavivaron el espíritu cooperativista del pionero Robert Owen. En todos esos casos, es más apropiado hablar de aspiraciones utópicas, ya que aunque algunos ejemplos hayan sobrevivido por décadas, se tratan de materializaciones parciales y vulnerables, geo y políticamente circunscriptas. Esa evaluación no desmerece para nada lo que fue realizado, incluso porque, en varios casos, se trató de un fracaso impuesto desde el exterior a través de violencia inaudita, como fue el caso de la Comuna de París y de la autogestión española. Es más apropiado hablar de concreción de la utopía en una esfera más genérica y no menos importante. La libertad creadora que busca la emancipación social se manifiesta en la lucha contra los dogmatismos, mesianismos y determinismos estructurales, contra la servidumbre y la violencia, en fin, contra el dominio de las minorías reaccionarias o tutelares. Entre las más importantes realizaciones hoy incorporadas a la vida social, pero que a principio eran consideradas utópicas, se puede subrayar la lucha contra el trabajo esclavo y el empleo legal de la tortura. Diferentes movimientos sociales a lo largo de décadas conquistaron la reducción de los privilegios hereditarios, el sufragio universal, una amplia gama de derechos humanos asociados a una ética universalizante. El movimiento obrero conquistó, para millones de trabajadores, derechos que otorgaron consistencia a la versión inclusiva del Welfare State. Más recientemente, las luchas contra el racismo, contra el trabajo infantil, la lucha por el derecho a la infancia, a la educación y al esparcimiento, por la libertad de opción sexual, en defensa de minorías, etc., fueron imponiendo un nuevo patrón de tolerancia y libertad. Finalmente, la democracia representativa también fue una conquista importante, sobre todo a medida que rebalsa hacia una democracia participativa. En todos estos casos, se trata de avances sobre la dominación elitista y sobre privile-

gios en manos de minorías. En las últimas dos décadas del siglo XX y al inicio del siglo XXI, se registraron retrocesos significativos en esta pugna. Concretamente, aumentó la concentración de ingreso y la manipulación de la opinión pública por los medios; el individualismo egoísta y predatorio intenta soterrar la socialización libertaria. Pero se trata de un reflujo seguramente provisorio a medida que la razón utópica es atemporal y el sueño de libertad es permanente. Dos ejemplos más importantes señalan la recuperación del “principio esperanza”: la realización de los foros sociales mundiales en Porto Alegre a partir de 2001 y las innumerables manifestaciones de la economía solidaria tratadas en este libro.

La superficie inmediata de las cosas y de los hechos revela un mundo opresivo que promueve a los más astutos y arrastra a los demás hacia un camino marcado por la apatía, servidumbre y conformismo alienado. Bajo la superficie permanece la voluntad de superación, el deseo de vivir en una sociedad planetaria cosmopolita, creativa, donde la libertad y la fraternidad sean principios mayores de construcción de la civilización. Permanentemente, resurge el espíritu libertario y nuevas formas de movilización social, demostrando que otro mundo es posible.

Bibliografía

- Bloch, E., *Le principe esperance*, Paris, Gallimard, 1972.
- Cattani, A. D., *A ação coletiva dos trabalhadores*, Porto Alegre, SMCultura, 1991.
- Cattani, A. D., “Autonomia”, in Cattani, A. D. (org.), *Dicionário crítico sobre Trabalho & Tecnologia*, Petrópolis, Vozes, 2002.
- Kern, A., *Utopias e missões jesuíticas*, Porto Alegre, Ed. da Universidade, 1994.
- Mattelart, A., *História da utopia planetária*, Porto Alegre, Sulina, 2002.

ÍNDICE

LOS AUTORES	7
PRESENTACIÓN A LA EDICIÓN EN ESPAÑOL (Alberto M. Federico Sabaté y Susana Hintze)	15
LA OTRA ECONOMÍA: CONCEPTOS ESENCIALES (Antonio David Cattani).....	23
ASOCIATIVISMO (Paulo Peixoto de Albuquerque)	31
AUTOGESTIÓN (Paulo Peixoto de Albuquerque)	39
CADENAS PRODUCTIVAS SOLIDARIAS (Euclides André Mance)	47
CAPITAL SOCIAL (Marcello Baquero)	51
COMERCIO JUSTO (Alfonso Cotera Fretell y Humberto Ortiz Roca)	59
CONSUMO SOLIDARIO (Euclides André Mance)	79
COOPERACIÓN (Paulo de Jesus y Lia Tiriba)	87
COOPERACIÓN INTERNACIONAL (Domingos Armando Donida)	97
COOPERATIVISMO Y COOPERATIVA (Derli Schmidt y Vergílio Perius)	109
DESARROLLO SOCIAL (Paulo de Jesus)	125
DESARROLLO SUSTENTABLE (Francisco Milanez)	131
ECONOMÍA DE LA DÁDIVA (Noëlle M. P. Lechat y Valmor Schiochet) ..	145

ECONOMÍA DEL TRABAJO (José Luis Coraggio)	151
ECONOMÍA MORAL (Noëlle M. P. Lechat)	165
ECONOMÍA POPULAR (Ana Mercedes Sarria Icaza y Lia Tiriba)	173
ECONOMÍA SOCIAL EN FRANCIA (Anne Marie Wautier)	187
ECONOMÍA SOLIDARIA (Paul Singer)	199
EFICIENCIA SISTÉMICA (Luiz Inácio Gaiger)	213
EMANCIPACIÓN SOCIAL (Antonio David Cattani)	221
EMPRESIMIENTOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS (Luiz Inácio Gaiger)	229
EMPRESA CIUDADANA (Armando de Melo Lisboa)	243
EXCLUSIÓN/INCLUSIÓN (Paulo de Jesus y Euclides André Mance)	253
FINANZAS SOLIDARIAS (Franklin Dias Coelho)	261
IDENTIDAD Y TRABAJO AUTOGESTIONARIO (Ana Rita Castro Trajano y Ricardo Augusto Alves de Carvalho)	277
INDICADORES DE ECONOMÍA SOLIDARIA (Françoise Wautiez, Claudia Lucia Bisaggio Soares y Armando de Melo Lisboa)	281
MERCADO SOLIDARIO (Armando de Melo Lisboa)	293
MONEDA SOCIAL 1 (Heloisa Primavera)	307
MONEDA SOCIAL 2 (Paulo Peixoto de Albuquerque)	319
MUJERES EN LA ECONOMÍA SOLIDARIA (Miriam Nobre)	329
ORGANIZACIONES NO-GUBERNAMENTALES (Armando de Melo Lisboa)...	339

ÍNDICE

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA ECONOMÍA SOLIDARIA (Sérgio Kapron y Ana Lucia Fialho)	345
REDES DE COLABORACIÓN SOLIDARIA (Euclides André Mance)	353
SOCIALISMO AUTOGESTIONARIO (Claudio Nascimento)	363
SOCIOECONOMÍA SOLIDARIA (Marcos Arruda)	373
SOLIDARIDAD (Armando de Melo Lisboa).....	389
SUSTENTABILIDAD: PRINCIPIOS (Ricardo Augusto Alvez de Carvalho) ..	403
TERCER SECTOR (Armando de Melo Lisboa)	407
TRABAJO EMANCIPADO (Marcos Arruda)	417
UTOPIA (Antonio David Cattani)	431