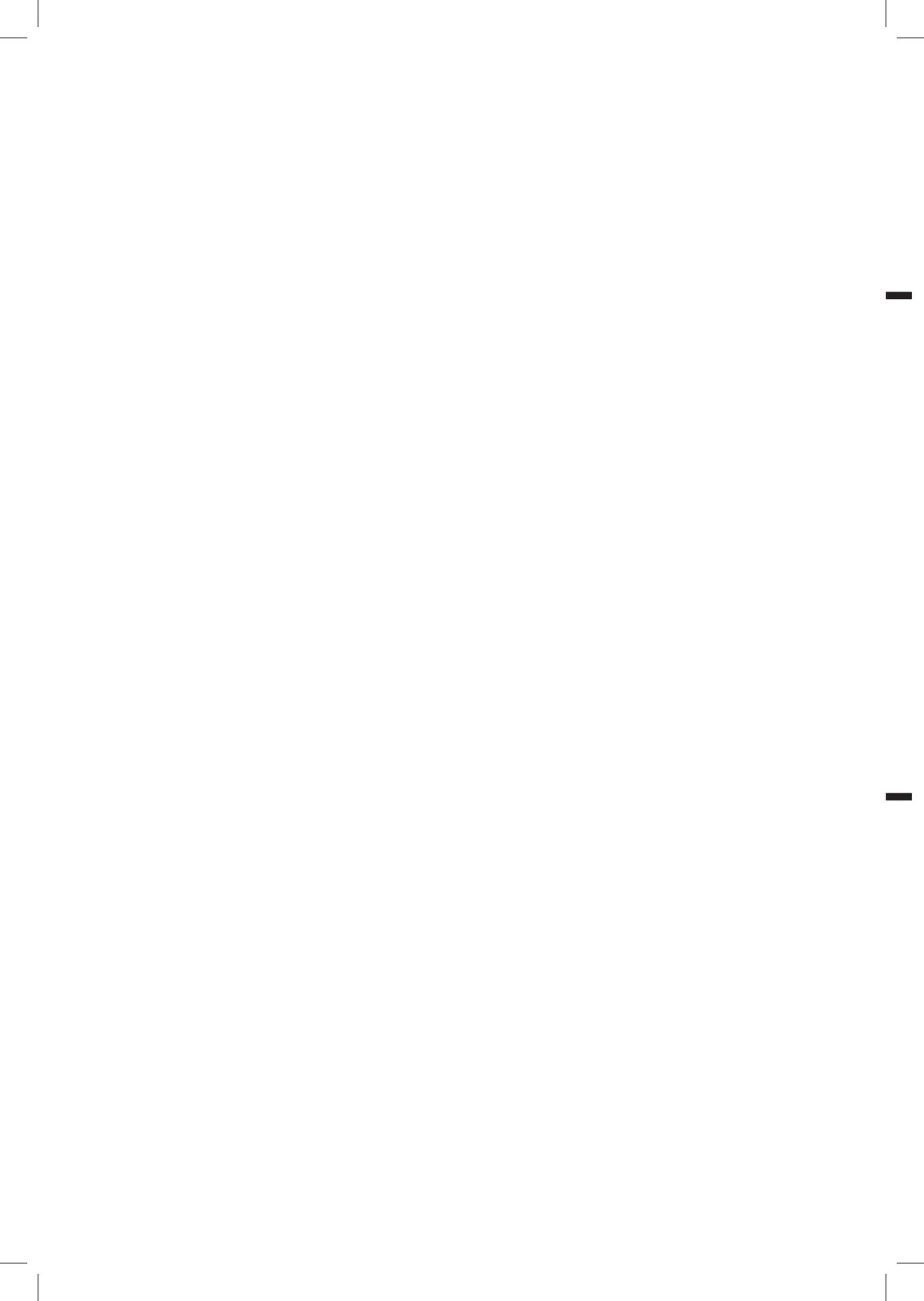


Socioeconomía de la solidaridad

Una teoría para dar cuenta de las
experiencias sociales y económicas
alternativas

Socio-economy of Solidarity

A Theory to Shed Light on Alternative Social
and Economic Experiences



Resumen

Desde hace varios años, en el mundo de las ideas y las prácticas económicas alternativas se vienen divulgando conceptos como los de economía solidaria o socioeconomía de la solidaridad —como hemos preferido denominarla en esta obra— para dar cuenta de las numerosas experiencias de hacer economía (en sus diversas fases de producción, distribución, consumo y acumulación) de manera solidaria, con base en valores como la cooperación, la participación democrática, la equidad y el cuidado del ambiente.

La propuesta de esta obra es que comprendamos cómo la economía y la solidaridad pueden trabajarse conjuntamente. Descubriremos entonces la existencia de comportamientos económicos solidarios e incluso de empresas solidarias que en su conjunto forman parte de un sector de la economía diferente tanto del sector capitalista como del sector estatal. La idea de una socioeconomía de la solidaridad remite a la importancia de entender la economía imbricada (Polanyi) en cierta normatividad social. De esta manera, nuestro enfoque se aparta y cuestiona el mal denominado *homo oeconomicus*, proponiendo una mirada más compleja y realista sobre nuestras motivaciones socioeconómicas, y una teoría más acorde para dar cuenta de una economía plural en la que puedan ser analizados e interpretados los comportamientos y las empresas solidarias (cooperativas, organizaciones de comercio justo, de consumo responsable, de finanzas éticas, organizaciones económicas populares, redes asociativas, etcétera) desde un plano científico en el que confluyen disciplinas como la sociología, la economía, la antropología y la historia económica.

Palabras clave: socioeconomía, economía solidaria, economía social, teoría económica, desarrollo humano.

Abstract

In recent years, the concepts of solidarity economy, or socio-economy of solidarity, as we have preferred to call it in this work, has become widespread in the world of alternative ideas and economic practices. This field refers to numerous economic experiences (in the diverse phases of production, distribution, consumption and accumulation) involving solidarity, based on such values as cooperation, democratic participation, fairness, and care of the environment.

The proposal of this work is to understand how economy and solidarity can be worked together. We will discover the existence of solidarity economic behaviors and even of solidarity enterprises which together form part of an economic sector that is different from both: the capitalist sector and the state sector. The idea of a socio-economy of solidarity refers to the importance of understanding the interwoven economy (Polanyi) in a particular framework of social rules. Therefore, our approach distances itself and questions the misnamed *homo oeconomicus*, proposing a more complex and realistic look at our socio-economic motivations, and a theory more in line with a plural economy in which solidarity behaviors and enterprises (cooperatives, fair trade organizations, responsible consumption organizations, ethical finance organizations, popular economic organizations, associative networks, etc.) can be analyzed and interpreted from a scientific perspective in which such disciplines as sociology, economics, anthropology and economic history all converge.

Keywords: socio-economy, solidarity economy, social economy, economic theory, human development.

¿Cómo citar este libro?/ How to cite this book?

Guerra, P. (2014). *Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas* (2ª ed.). Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.

Author

Pablo Guerra es profesor de tiempo completo en la Universidad de la República (Montevideo, Uruguay) e investigador activo del Sistema Nacional de Investigadores en las áreas de economía solidaria y sociología del trabajo. Sus publicaciones e investigaciones sobre el rol de la solidaridad en las ciencias sociales y económicas, así como sus estudios aplicados a experiencias concretas de economías alternativas y solidarias, le han convertido en uno de los máximos exponentes en estas materias. Además de una intensa labor teórica y académica, ha tenido también una activa participación en la promoción de experiencias de economía solidaria y comercio justo en su país y en la región. Es coordinador de la Red Interdisciplinaria en Economía Social y Solidaria de la Universidad de la República y delegado ante el Consejo Consultivo del Instituto Nacional de Cooperativismo en Uruguay.

Author

Pablo Guerra is a full time professor at the Universidad de la República (Montevideo, Uruguay) and an active researcher for the National Researchers' System in the fields of solidarity economy and sociology of work. His publications and research on the role of solidarity in the social and economic sciences, along with his studies of specific experiences of alternative and solidarity economies, have made him one of the most important experts in these areas. Along with his intense theoretical and academic work, professor Guerra has also actively participated in promoting solidarity economy and fair trade experiences in his country and region. He is coordinator of the Interdisciplinary Network for Social and Solidarity Economy at the Universidad de la República and a delegate to the Consultative Council of the National Institute of Cooperativism (Instituto Nacional de Cooperativismo) in Uruguay.

Socioeconomía de la solidaridad

Una teoría para dar cuenta de las
experiencias sociales y económicas
alternativas

Pablo Guerra



Universidad Cooperativa
de Colombia



EDICIONES
Universidad Cooperativa
de Colombia

Guerra, Pablo

Socioeconomía de la solidaridad : una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas / Pablo Guerra; prologuista José Pérez Adán. -- 2a. ed. -- Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia, 2014.

278 p. ; 24 cm.

Incluye índice analítico.

ISBN 978-958-760-021-6

1. Economía social 2. Economía solidaria 3. Cooperativismo 4. Desarrollo comunitario
I. Pérez Adán, José, pról. II. Tít.
330 cd 21 ed.
A1437999

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango

Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas

© Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá, 2014

© Pablo Guerra

ISBN: 978-958-760-021-6

Proceso de arbitraje

Recepción: julio de 2013

Aprobación: septiembre de 2013

Este libro fue evaluado y aprobado para publicación mediante arbitraje "doble ciego"

Universidad Cooperativa de Colombia

César Augusto Pérez González
Rector

Maritza Rondón Rangel
Vicerrectora académica

Anabela Villa Saavedra
Directora de Desarrollo y Planeación Académica

María Mercedes Ruiz Cediel
Directora de Medios Educativos

Gabriel Bernardo Restrepo Gómez
Director de Acreditación

Gustavo Silvio Quintero Barrera
Director de Investigaciones

Manuel Antonio Unigarro Gutiérrez
Director de Gestión de Programas

Fondo Editorial

Manfred Acero Gómez
Director Nacional

Ruth Elena Cuasialpud
Coordinadora

Camilo Cuéllar Mejía
Especialista editorial libros

Proceso editorial

Liliana Ortiz
Corrección de estilo

Pedro C. Gutiérrez J.
Diseño y diagramación

Martha Elena Reyes
Lectura de pruebas

Edward Helbein
Traducción al inglés

Angélica Ramos Vargas
Diseño de carátula

Proceditor
Impresión

Impreso y hecho en Bogotá, D.C., Colombia

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra en cualquier forma y por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales

Contenido

PREFACIO	13
PRÓLOGO	19
PRÓLOGO A LA SEGUNDA EDICIÓN	25
CAPÍTULO 1. SOCIOECONOMÍA DE LA SOLIDARIDAD: CONSTRUCCIÓN TEÓRICA DE NUESTRO OBJETO DE ESTUDIO	31
Presentación del objeto de estudio de la tesis	32
Definición de la socioeconomía.....	33
Definición de la economía de la solidaridad	35
La economía de la solidaridad en el plano de la producción	36
La economía de la solidaridad en el plano de la distribución	36
La economía de la solidaridad en el proceso de consumo.....	37
La economía de la solidaridad y sus interpretaciones en Europa y América Latina	39
Definición del fenómeno de “economías alternativas”	46
Definición de “economía social” y sus vínculos con el “tercer sistema”	47
La vinculación con la discusión de un “tercer sector”	48
Primeras tesis definitorias de la socioeconomía de la solidaridad	52
Introducción a los antecedentes doctrinales y teóricos de una socioeconomía de la solidaridad	53
El socialismo utópico	54
El movimiento cooperativo	57
El movimiento del solidarismo	60
El pensamiento libertario	61
El personalismo comunitario.....	64

La economía humana de Lebert	65
La tradición bíblica	66
La Doctrina Social de la Iglesia	70
Otros antecedentes doctrinarios	74
Esquema de fuentes en la teoría de las ciencias sociales	74
El mercado y la sociedad en los clásicos	77
Marx y el materialismo histórico	77
Mercado y modos de producción en Marx	81
Las críticas a la lectura marxista	83
La solidaridad social en Durkheim	85
Racionalidad y comportamiento mercantil en el análisis de Weber ..	87
Gestión económica consuntiva y acción lucrativa en Weber	90
Sociedad y comunidad en Tönnies	92
El estructural funcionalismo de Parsons	94
Mercado e individualismo en la sociología de Parsons	99
Referencias.....	100
CAPÍTULO 2. EL TRASFONDO DE LA SOCIOECONOMÍA DE LA SOLIDARIDAD:	
UNA ALTERNATIVA EN MATERIA DE DESARROLLO	105
La crisis de una concepción del desarrollo	106
La lectura de Polanyi en su <i>The Great Transformation</i> . Las tres grandes racionalidades económicas	109
El origen de la economía de intercambios en Polanyi	113
La economía moral de E.P. Thompson y sus desafíos para los tiempos que corren	118
Estado del arte en materia de modelos políticos de desarrollo: paradigma liberal, marxista y socialdemócrata	120
Referencias.....	124
CAPÍTULO 3. MERCADO, SOCIEDAD Y ESTADO EN LAS CIENCIAS SOCIALES:	
¿ES LA SOLIDARIDAD UN VALOR RESIDUAL?	125
Las relaciones alternativas a las de intercambio crean sociabilidad. Introducción a la idea del mercado como constructo social	126

El concepto gramsciano de mercado determinado, y una definición desde la socioeconomía de la solidaridad sobre el mercado	128
El papel de los valores y de la solidaridad en los procesos económicos. La discusión contra el neoliberalismo de Hayek	129
Teorización sobre mercado democrático. La matriz de Razeto	131
Teorización sobre mercado justo	132
La distinción polanyiana entre economía formal y economía real	133
La economía formal y la discusión sobre la racionalidad weberiana	136
Las concepciones del mercado en Polanyi y sus contrapuntos en la economía neoclásica	139
El papel de las motivaciones no económicas en Polanyi	141
El análisis de la escasez en la teoría económica	142
Instrumentalismo, utilitarismo y racionalidad práctica	144
Maximización e insaciabilidad en la economía del mercado. La insaciabilidad tiene sus límites	146
La denuncia de la socioeconomía a la racionalidad utilitarista: el <i>Socio Economic Persons</i> de A. Etzioni	149
El factor normativo en nuestros comportamientos. Analizando a Elster	152
Lo que se puede y no se puede comprar en el mercado. Analizando a Walzer.....	155
Crítica al <i>homo oeconomicus</i>	158
Referencias.....	159
CAPÍTULO 4. LAS ETAPAS DEL PROCESO ECONÓMICO: HACIA UNA TEORÍA SOCIOECONÓMICA SOLIDARIA DE LA PRODUCCIÓN, LA DISTRIBUCIÓN, EL CONSUMO Y LA ACUMULACIÓN.....	163
Significado de la producción desde un punto de vista socioeconómico solidario	164
Teoría de factores	166
La distinción de Razeto entre recursos y factores	167
La pluralidad de factores en los mercados determinados	167
El Factor C y sus antecedentes teóricos	168
La evolución de los factores	170

Algunas críticas al modelo de Razeto	171
La distinción entre factor intensivo y factor combinador.....	172
El trabajo como categoría organizadora	173
El Factor C como categoría organizadora	174
Significado de la fase de circulación desde un punto de vista socioeconómico solidario. Pluralidad de formas que adquiere la circulación	174
El trueque en las culturas ágrafas.....	179
La empresa comercial en las culturas ágrafas	181
El surgimiento de la moneda. Una teoría monetaria alternativa para dar cuenta de las monedas sociales y el trueque contemporáneo	181
El trueque contemporáneo, ¿entre los intercambios y la reciprocidad?	188
Las relaciones de cooperación y donación en las economías solidarias ...	190
El caso del comercio justo	193
Significado de la fase del consumo desde un punto de vista socioeconómico solidario	194
La finalidad del consumo: satisfacción de necesidades humanas.....	195
La implicancia de las externalidades	196
El análisis de Max Neef y Razeto sobre las necesidades humanas	197
El papel de la publicidad y el crédito en una sociedad consumista	203
La austeridad voluntaria y el consumo ético y responsable como experiencias de economía solidaria en la fase de consumo	205
Significado de la acumulación desde un punto de vista socioeconómico solidario	208
La acumulación alternativa. El caso de los bancos alternativos y fondos de ahorro éticos	210
Referencias.....	213
CAPÍTULO 5. LA CONFORMACIÓN DE LOS TRES GRANDES SECTORES DE NUESTROS MERCADOS DETERMINADOS	217
La noción de un “tercer sector” en nuestros mercados determinados	218
La discusión sociedad civil-sociedad política	219

La noción socioeconómica del tercer sector	223
La noción reducida de “tercer sector”. Antecedentes	224
El significado del lucro en la economía popular y los componentes del tercer sector	226
Hacia una definición operativa del tercer sector en su versión restringida	229
Las racionalidades en los tres grandes sectores	232
Definición de sector solidario, sector de intercambios y sector regulado	236
La racionalidad primaria en los tres sectores	238
Referencias.....	240
EPÍLOGO. LA UTOPIA SOLIDARIA.....	243
Referencias.....	251
CONCLUSIONES.....	253
Primero: ¿puede un solo marco teórico dar cuenta de fenómenos complejos?	254
Segundo: ¿cómo se entroncan las contribuciones de la socioeconomía de la solidaridad con la sociología clásica?	255
Tercero: ¿está en crisis la noción de desarrollo económico?	256
Cuarto: ¿más mercado o más Estado?	257
Quinto: ¿cuáles son las razones que guían nuestros comportamientos económicos?	258
Sexto: ¿tiene base real la economía de la solidaridad?	259
BIBLIOGRAFÍA GENERAL.....	261
ÍNDICE ANALÍTICO.....	271

■ Prefacio

En sus inicios como disciplina universitaria en los albores del siglo pasado en Europa, la ciencia económica nació de la sociología, que se había consolidado poco tiempo antes, y fue ganando solidez paso a paso hasta conseguir la autonomía. Después, muchos sociólogos a uno y otro lado del Atlántico, hemos desarrollado gran parte de nuestra docencia en facultades de Economía que se han multiplicado mucho más. El hermanamiento entre estas dos ciencias sociales, la economía y la sociología, viene, pues, de antiguo.

Se trata de un hermanamiento saludable cuya génesis conviene recordar cada vez que la economía desborda su cauce. Esto es: cada vez que se olvida de la gente. Es una experiencia que hemos sufrido muchos académicos con los llamados planes de racionalización curricular que impelen a una mayor especialización. Así, por ejemplo, cuando se pretende que una carrera de economía sólo enseñe economía. Y es que hay quienes opinan, contra toda evidencia y contra toda crisis, que la ciencia económica ha pasado de ser una ciencia social a convertirse en una ciencia exacta: que la acción humana deviene en mero eco mecánico de incentivos y recompensas. Que todo, a fin de cuentas, dicen, se rinde al azar: es el juego del mercado nos guste o no.

Quizá es que no se han fijado en lo que existe más allá de sus especialidades cerradas o más allá de la academia. La sociedad es una armonía de dependencias articuladas que configuran identidades desde las que nacen los reclamos de libertad. Por eso las ciencias sociales, el derecho, la política, la economía o la sociología, nunca pueden prescindir del reconocimiento de lo humano. Se sirve a gente, y para ello es preciso conocerla, y reconocerla como finalidad. Nunca se puede considerar a la gente como medio para alcanzar un preconcebido fin legal, político, económico o social. Más bien es al revés. Ello no quiere decir que todos los que han combinado el pensamiento social y el económico hayan acertado, figuras como Smith, Malthus, Marx, Weber, Pareto, Myrdal, Bell, Dahrendorf o Etzioni, pero sí que no han errado en lo que tienen en común. Sin embargo, parece que esta herencia no debe tenerse en cuenta para los defensores de ese positivismo económico que afirma la autonomía económica de lo social.

Pero esa pretendida autonomía es un engaño. A fin de cuentas el positivismo económico nos rinde esclavos de un poderoso imán: el dinero. Supone, a la postre, un materialismo. Es un peligro que conviene examinar, aun sea brevemente, pues tiene amplias repercusiones más allá de la economía.

Como se recordará, en el 2012 conmemoramos el 200 aniversario de las revoluciones americanas que permitieron a muchos de los países de América Latina conseguir su independencia. El objetivo de la independencia es precisamente la identidad. El reconocimiento de una conciencia colectiva, la afirmación de un sujeto nuevo basado en dependencias comunes y consecuentemente el reclamo para su libertad de acción. Esos próceres, esos héroes y heroínas que están en piedra en muchas de las plazas del nuevo mundo, difícilmente entenderían el reclamo de la independencia que se hace hoy en día, entendida esta como autonomía sin dependencia, y que muchos de nuestros congéneres aspiran lograr por medio, fundamentalmente, del dinero.

Efectivamente, no se puede entender una independencia que anule la identidad y eso es precisamente uno de los defectos y efectos de la idolatría del dinero. La primera víctima de esta idolatría es la pertenencia, el reconocimiento de las dependencias que conforman identidades compartidas. Sin pertenencia no hay identidad y sí aislamiento. Sin pertenencia, al no depender de otros, no hay deberes, sólo derechos y, muchas veces, derechos insatisfechos. A la larga, la idolatría al dinero, al aislarnos y ocultar nuestros vínculos de pertenencia, destruye nuestros lazos sociales y termina, consecuentemente, destruyéndonos a nosotros mismos al negarnos como somos (“animales racionales dependientes”, en frase afortunada de MacIntyre).

¿Cómo es entonces que esa idolatría sigue vigente en nuestro alrededor? Pues sigue vigente, entre otras razones, porque unos sesudos señores han convertido la idolatría al dinero en teoría económica reconocida académicamente. Esta teoría es el neoclasicismo económico y es asombroso que, siendo tan burda, esté todavía tan extendida entre la élite intelectual y se predique desde los púlpitos académicos intentando conformar una suerte de pensamiento único: un nuevo positivismo.

¿Hasta qué punto nos domina hoy este *positivismo* neoclásico? Neoclásico porque está conceptualizado en la *teoría económica neoclásica*, fundamento del neoliberalismo y del capitalismo económico, que entiende que una conducta es racional si y sólo si cumple dos condiciones: primero, que maximiza una única utilidad llamada interés propio, y segundo, que es consistente de la elección, es decir que, dadas las mismas circunstancias, la misma opción es la elegida. Y positivismo por su carácter dogmático que pretende forzar sentidos (equiparar servicio y beneficio, o caridad y egoísmo).

Muchos creen que el neoclasicismo en su intento de confundir opuestos es un invento reciente que tiene su sede en Chicago y su agencia de publicidad en los Nobel de economía que premian casi exclusivamente a sus adeptos cada año, pero no. Los intentos eruditos por justificar lo injustificable mediante la confusión de los contrarios, que es la peor de todas las confusiones (confundir lo bueno con lo malo, confundir la salud con la enfermedad, confundir el progreso con la decadencia...), datan de siglos y han permeado todas las ciencias, no sólo la economía. Así por ejemplo, el enaltecimiento del egoísmo lo encontramos justificado en naturalistas que intentan explicar la evolución con el así llamado “gen *egoísta*”, o en los intentos de proscribir en la jurisprudencia cualquier intento de abrir los ordenamientos legales a los deberes humanos (la defensa ajena, entre otros).

Aquí vemos que el cauce está efectivamente desbordado. Parece oírse como un gran grito coral, como un gran clamor en ciertas áreas de la vida académica que todavía hoy en día repite la frase bíblica en boca de Caín “¿Acaso soy yo el guardián de mi hermano?” Este, precisamente, es el título de la autobiografía de Amitai Etzioni.

Amitai Etzioni, el fundador de la socioeconomía, publica en 1988 la obra que da cauce a esta alternativa a la economía neoclásica. La obra se llama *La dimensión moral de la economía*, y en ese texto Etzioni afirma y defiende el reconocimiento de los sujetos colectivos en el ámbito económico, la racionalidad altruista, y la consideración de tres esferas sin las cuales es imposible entender no solamente la interacción dentro del mercado, sino fuera de él. Las tres esferas equiparables son: la esfera cultural; la esfera natural o medioambiental; y el sistema de producción y consumo, del cual el mercado es parte. Se reduce por tanto la importancia del mercado en la vida económica y social frente a los que intentan hacer de él un todo sin equiparación.

A un servidor no deja de causarle cierta perplejidad el poco eco que todavía ha tenido la socioeconomía en los ámbitos académicos, en las facultades de Economía o en las mismas escuelas de negocios, en las que todavía se enseña el positivismo neoclásico y su derivado o consecuencia lógica: la idolatría al dinero. Y ello, a pesar de su reduccionismo aislacionista y de su carácter especulativo. Porque —dejándonos de exquisiteces formales— no es verdad que el fin de la empresa sea el beneficio. No es verdad. Cuando uno hace trabajo de campo con empresarios se da cuenta de ello. El fin de la empresa es triple: producir los mejores bienes y servicios, hacerlos llegar al máximo número posible de gentes, y mantener la actividad empresarial durante el máximo tiempo posible. Esas dos segundas consideraciones *por beneficio ajeno*. Si yo tengo un buen producto, trato de que ese producto llegue al mayor número de gente por el bien que le va a hacer y por la misma razón trato

de que mi actividad empresarial, que se centra en su producción y distribución, dure el mayor tiempo posible. Así se comportan y triunfan las buenas empresas. La realidad, podemos decir a pesar de que el cauce empuje para otro lado, no es neoclásica.

Quizá por eso y por las libertades que me otorga el calificativo de *viejo profesor* con el que a veces soy referido, a mis alumnos les aconsejo que hagan prácticas de liberación neoclásica y les aconsejo implementar tres ejercicios, primordialmente. *Primero*, que hagan actos de defensa ajena. Que descubran a su alrededor razones y motivos para defender lo ajeno en la vida social, en el ámbito familiar y en el laboral.

Segundo, que no respondan a reclamos aislacionistas, tipo “haz esto que es bueno porque te conviene”, o el “compórtate éticamente porque te rendirá beneficios”. Subrayo el *porque te conviene a ti* y el *porque te rendirá beneficios*, porque parece como si fuese imposible razonar y convencer desde la perspectiva del otro o del colectivo. No, no hay que responder a esos reclamos.

Y, el *tercer* ejercicio de liberación es hacernos, vernos, responsables de los demás porque lo somos.

Uno de los grandes daños que produce el positivismo neoclásico es el de la irresponsabilidad. Vivimos en una irresponsabilidad generalizada. Las raíces de esta irresponsabilidad hay que encontrarlas precisamente en los presupuestos y en las consecuencias de esta nueva idolatría disfrazada de mérito académico a la que nos hemos referido como la idolatría al dinero.

Bien, ¿qué hacer? ¿Podemos razonar económicamente de otra manera? ¿Hay salida o debemos dejar que la resignación y el pesimismo se adueñen de nuestras propuestas de futuro y del mensaje que damos a nuestros jóvenes? En verdad que las respuestas pueden ser muy variadas pero la herencia de aquel hermanamiento del que hablábamos al inicio entre economía y sociología nos obliga a ser prácticos y concretos. Vayamos a los templos del saber y específicamente a las facultades de Economía y a las escuelas de negocios para brindar conocimiento alternativo. Y de esto, precisamente, sabe mucho el profesor Pablo Guerra.

El libro que tengo el honor de prologar es un análisis ordenado, necesario, exhaustivo y profundo de lo que, a nuestro juicio, constituye la más oportuna y racionalmente coherente alternativa que se puede presentar hoy en día a los planteamientos que defiende ese positivismo económico que llamamos teoría neoclásica.

Se habla mucho del fin de las ideologías cuando lo que debería resaltarse es el fin de *sus* ideologías, refiriéndonos al agotamiento intelectual de las cosmovisiones capitalista y socialista tal y como se han conocido hasta ahora. El profesor Guerra nos muestra en este libro que hay alternativas posibles y que esas alternativas no son meras promesas utópicas e irreflexivas surgidas de una discusión de mocedad

en el fragor de una protesta de calle. Hay toda una trayectoria académica de peso, bien fundamentada, que apoya y sustenta la socioeconomía como un acertado criterio de racionalidad y paradigma económico por un lado, y la solidaridad como un sistema óptimo de relación humana por otro.

La obra del doctor Guerra es particularmente relevante para el ámbito cultural e intelectual que conforman los países de América Latina. El escritor español Ramiro de Maeztu, el defensor de la Hispanidad, decía que la superioridad cultural del espíritu hispano frente al anglosajón venía compensada por la inferioridad de la tradición económica latina frente al pujante capitalismo que abanderan los Estados Unidos. Y deseaba que ese capitalismo prendiese también y con urgencia en los países de habla española. Maeztu se equivocaba. Ese no es el camino de un progreso armónico y un desarrollo a escala humana.

Más bien el camino es el que apunta este libro, que no es otro que el camino del humanismo económico, de afirmar la primacía y finalidad de la gente, del hermanamiento entre economía y sociología, de la razón y de la salud social, y del respeto a las tradiciones comunitarias. La gran virtud del autor es que muestra que todo ello enraiza con los orígenes que demandaron y exigieron el nacimiento de las ciencias sociales y que los logros intelectuales de los grandes pensadores del área entroncan y apuntan hacia una *socioeconomía de la solidaridad*.

Este libro es una obra mayor de largo recorrido. Ojalá que sirva para que muchos investigadores jóvenes tomen con ilusión la tarea de continuar el estudio y la investigación más allá de donde llegan estas páginas. Y también para que entre todos consigamos que el debate plural aleje la tentación de abrazar el pensamiento único que abandera el positivismo económico en muchas de nuestras universidades.

JOSÉ PÉREZ ADÁN
Universidad de Valencia
Valencia, España

■ Prólogo

¿Cómo explicar, en los actuales mercados, que una empresa rechace una propuesta concreta para multiplicar su producción y sus correspondientes ingresos en el corto plazo? ¿Cómo explicar, de acuerdo con las actuales lógicas imperantes, que decenas de miles de ciudadanos de un país decidan organizarse comunitariamente, aportando cada uno de acuerdo con sus posibilidades y recibiendo de acuerdo con sus necesidades, sin que medie el principio de distribución de acuerdo con la productividad de los factores? ¿Qué explicación lógica tendríamos para el trabajo desinteresado de millones de jóvenes y adultos, en el marco de una cultura que privilegia la satisfacción individual de las necesidades? ¿Es razonable, acaso, que los consumidores se unan para pagar algunos productos por encima del precio de mercado a cambio de ciertas condiciones que dudosamente les beneficiarían directamente? ¿Es razonable que algunas personas inviertan su dinero en bancos alternativos con menores tasas de interés? ¿Cómo es posible que los sectores más postergados del país con la mayor inequidad en la distribución de los ingresos en el mundo (Brasil), se organicen para obtener tierras y hacerlas producir? ¿Es lógico, de acuerdo con los preceptos más divulgados en la materia, que una unidad económica ponga frenos a su crecimiento, atentando contra la manida maximización de las ganancias? En fin, ¿cómo podemos dar cuenta de innumerables experiencias de economías alternativas y solidarias, en un mundo globalizado que parece cada día exacerbar más los valores egoístas y de competitividad desenfrenada, sin caer en la tentación de tildarlas como irracionales?

A lo largo de estas páginas intentaremos abordar esos asuntos. Lo haremos desde un marco teórico que hemos llamado *socioeconomía solidaria*, en alusión a dos grandes corrientes contemporáneas que intentan superar la visión neoclásica de los asuntos económicos para comprender nuestras realidades socioeconómicas.

No pretendemos con ello crear una nueva orientación académica, sino más bien, munidos de los conocimientos que acerca de los comportamientos económicos poseen las ciencias sociales en su conjunto, elaborar y legitimar en el ambiente académico ciertas categorías de análisis que puedan dar mejor cuenta de lo que hemos catalogado como *formas alternativas de hacer economía*; y poner en escena algunas temáticas socioeconómicas que merecen un mayor análisis por parte de los especialistas.

Al hacerlo, necesariamente intervendremos en algunos debates muy contemporáneos, en los que considero que la socioeconomía de la solidaridad tiene que hacer sus aportes. A manera de ejemplo, la discusión “más mercado o más Estado”, de gran arraigo en la actualidad, nos parece mal planteada. Más bien propugnamos una visión de multiplicidades de lógicas y racionalidades económicas que dan origen a un “mercado determinado”, que será más o menos democrático y más o menos justo, según se expresen algunas manifestaciones, a saber: la satisfacción de las necesidades humanas, también concebidas integralmente; y la presencia, en forma equilibrada, de al menos las tres grandes lógicas que creemos existen en la actividad económica contemporánea: la capital individualista, la pública estatal, y la perteneciente a la sociedad civil organizada con criterios solidarios.

La realidad de nuestro continente, sin embargo, es la de un mercado determinado que, lejos de acercarse al *paradigma democrático y justo* que proponemos en esta investigación, está haciendo avanzar la *lógica capital individualista*, causa y efecto a la vez de lo que podemos llamar una cultura neoliberal adveniente, por sobre la pública estatal y la solidaria, esta última de gran importancia, por ejemplo, entre las culturas autóctonas, pero de escaso desarrollo en la academia.

Partir de la base de que los citados tres sectores existen, nos permitirá acercar al lector los conceptos y las categorías que les den cuenta. Y en esto estaremos contribuyendo a reformular una economía convencional que fundara su teoría sobre la base de presupuestos sólo explicables a la luz de la primera lógica. En ese sentido, podemos ubicar nuestro enfoque en el marco del debate contemporáneo entre *pensamiento crítico vs. pensamiento único*.

Rescatando la idea socioeconómica de que todo comportamiento económico en definitiva está socialmente construido (idea del mercado como *constructo social*), procederemos a elaborar las categorías de análisis de cada una de las etapas del proceso económico: producción, distribución, consumo y acumulación, para poder describir más acertadamente el complejo funcionamiento de nuestros mercados determinados y rescatar sus prácticas económicas alternativas.

El trabajo que presentamos aquí resume las principales ideas divulgadas en mi tesis doctoral,¹ así como en varios artículos publicados en diferentes países de América y Europa en los últimos años. A pesar de lo anterior, nunca antes habíamos presentado en un solo libro este material que creo ayudará al lector a comprender el rico contenido teórico que tiene un concepto cada día más utilizado por diversos actores sociales y académicos en muchas partes del mundo.

¹ Cfr. Guerra, P. “Teoría y prácticas de la socioeconomía de la solidaridad. Alternativas a la globalización capitalista”, Montevideo, Ucedal, 2001.

Parfraseando a Etzioni podríamos decir que la nuestra es una propuesta de *doctrina positiva* mediada por el desarrollo de un nuevo paradigma en las ciencias sociales contemporáneas que hemos denominado socioeconomía solidaria.

Si bien buena parte del texto está nutrido de relevantes posiciones en materia de filosofía y teoría política, no cabe duda de que la matriz que guía el estudio es la derivada de un posicionamiento mucho más científico social, con mayor peso en lo empírico que en lo normativo, sin menospreciar esta última dimensión, absolutamente legítima como nos lo recuerda Durkheim cuando en ocasión de su tesis doctoral, nos enseña que por el hecho de explicar el mundo no podemos perder la ocasión de hacer algo por cambiarlo. Ahora bien, ¿de qué ciencia social específicamente hablamos? El lector encontrará en ese sentido una especie de diálogo interdisciplinario en el que adquieren relevancia para nuestros propósitos, entre otras, la economía, la antropología, la historia y la sociología. Aun así, es evidente el mayor peso de la economía y la sociología por sobre las demás, siempre mediadas por el nuevo paradigma socioeconómico, a raíz de lo cual debemos hacer algunas nuevas precisiones.

Desde nuestro paradigma, la economía adquiere algunas características llamativamente silenciadas desde el academicismo y las prácticas empresariales más convencionales. Cuando nos referimos a la economía, no podemos compartir los presupuestos más habitualmente utilizados, explícita o implícitamente, por ciertos intelectuales contemporáneos. Por ejemplo, rechazamos que la economía sea una esfera que deba entenderse como autónoma de la sociedad, y no creemos que el mercado se constituya en un mecanismo automático, ajeno a los valores, actitudes y lógicas de sus diferentes integrantes.

Desde un punto de vista más propositivo, definitivamente apostamos a la necesidad de retomar la distinción aristotélica entre la *economía* y la *crematística*. La primera, como nos lo recuerda el autor de *Política*, entiende en los asuntos del cuidado y gestión de nuestro ambiente, de nuestra casa, del entorno (*oikos-nomía*). La segunda, en tanto, entiende en los asuntos del dinero y los precios. Definitivamente creemos que la economía contemporánea se ha transformado fundamentalmente en una ciencia crematística, olvidando sus raíces más humanistas. Desde esta distinción aristotélica, entonces, diremos que la nuestra es una propuesta con fuerte base económica, aunque no crematística. Desde nuestro punto de vista, la economía será entendida entonces como *el conjunto de actividades humanas de producción, distribución, consumo y acumulación, tendiente a crear las condiciones necesarias para la satisfacción de una pluralidad de necesidades*. El concepto de desarrollo económico (tratado en el capítulo 2), por tanto, estará íntimamente ligado a esta concepción, y se inscribe dentro de las corrientes críticas a los modelos más economicistas (crematísticos) imperantes en los últimos años.

En tal sentido, y en conjunto con los socioeconomistas contemporáneos, sostendremos que las dimensiones económicas se encuentran estrechamente vinculadas con las dimensiones sociales. Con Polanyi diríamos que la economía nace en nuestras civilizaciones, imbricada (*embedded*) a la sociedad. La preocupación que gira en torno a nuestro trabajo es justamente constatar, junto con el autor vienés y otras corrientes contemporáneas, las tendencias del capitalismo, recrudescidas con el neoliberalismo, hacia una separación de esos vínculos (*disembedded economy*).

Acerca del mercado, defenderemos, como ya lo adelantáramos, la idea de un mercado determinado que será más o menos democrático y justo, según los actores y las racionalidades que primen en su interior. Una economía comprensiva como la que propone Razeto nos obliga a rechazar el esquema simplista de un mercado integrado por simples agentes productores (empresas capitalistas) y agentes consumidores (las familias). En realidad, como veremos luego, existe una multiplicidad de lógicas y fórmulas empresariales, y una multiplicidad de valores y racionalidades de consumo, además de extenderse la noción del *prosumidor*, como nos lo recuerda Alvin Toffler a la hora de retratar su *Tercera Ola*.

Nuestro análisis económico, finalmente, estará vinculado con la discusión sobre los asuntos éticos, otra de las posturas metodológicas que nos separan del neoclasicismo económico que, enarbolado en las posturas de Robins, desconoce toda vinculación con la esfera de lo ético o, aun más, se basa en posturas éticas irreconciliables con la solidaridad como nos lo recuerda Hayek. Esto sucede, por ejemplo, con el presupuesto del *homo oeconomicus*, otra categoría ideológica entre tantas de las diseñadas por el pensamiento único que ha intentado primar en estas últimas décadas.

Esta particular forma de entender la economía y el mercado, en íntimo diálogo con la sociedad, en la que tiene cabida una multiplicidad de actores y experiencias, conforma la base de nuestra propuesta analítica. La socioeconomía solidaria se puede entender entonces desde dos puntos de vista: como nuevo paradigma o marco teórico, en estrecho contacto con otros, como veremos luego, y como proyecto alternativo concreto en materia de experiencias en el campo de la producción, distribución, consumo y acumulación. Los dos puntos de vista estarán presentes en este trabajo.

El trabajo está dividido en cinco capítulos. En el primer capítulo, titulado “Socioeconomía de la solidaridad: construcción teórica de nuestro objeto de estudio”, nos detendremos a delimitar teóricamente nuestro objeto de estudio, analizando las diversas corrientes que concurren y las numerosas fuentes, tanto teóricas como doctrinarias que lo apoyan. Atenderemos especialmente la lectura que sobre la relación mercado-sociedad tuvieron los clásicos de la sociología. Nuestra hipótesis es que tanto en Marx, como Weber, Tönnies, Durkheim y Parsons, esta

discusión fue central en sus respectivos marcos teóricos, aunque con carencias notorias e importantes limitantes como intentaremos mostrar. En el segundo capítulo, titulado “El trasfondo de la socioeconomía de la solidaridad: una alternativa en materia de desarrollo”, nos detendremos en el contexto histórico en el que surgen las experiencias de socioeconomías solidarias, esto es, en el marco de la crisis de un modelo de desarrollo que hizo primar determinadas lógicas económicas, de carácter capitalista, sobre otras más solidarias e integradoras como las que habrían caracterizado a las sociedades hasta la Revolución Industrial. Aquí sostendremos la idea de que el actual modelo de desarrollo impuesto por los países centrales a los periféricos, construido sobre la base de las relaciones de intercambio, está atravesando un momento de crisis que es visible en las numerosas experiencias socioeconómicas de corte alternativo. Contando con las categorías de análisis de la antropología económica, fundamentalmente desde la vertiente sustantivista, mostramos al lector cómo desde tiempos remotos las economías fueron organizadas desde los valores sociales imperantes. En el capítulo 3, titulado “Mercado, sociedad y Estado en las ciencias sociales: ¿es la solidaridad un valor residual?”, analizaremos algunas categorías y conceptos fundamentales que distanciarán nuestro marco teórico con respecto al marco neoclásico. Por ejemplo, defendemos la categorización gramsciana, con origen ricardiano, de “mercado determinado”, por medio de la cual es posible agrupar las diversas lógicas que operan en el ámbito económico; y teorizamos acerca de cómo es posible democratizar ese mercado y además aproximarlos a lo que hemos denominado paradigma de *mercado justo*. Sostendremos, además, la idea polanyiana de una economía real y otra formal; de un mercado que supera la lógica de intercambios, y de una racionalidad comunitaria que se pone a las antípodas de la versión neoclásica del *homo oeconomicus*. En el capítulo 4, titulado “Las etapas del proceso económico: hacia una teoría socioeconómica solidaria de la producción, distribución, consumo y acumulación”, caracterizaremos, justamente a partir del esquema de Razeto, las etapas del proceso económico, situando y explicando algunos elementos clave a considerar para dar cuenta de las experiencias de economías alternativas a las capitalistas y estatales. Finalmente, en el capítulo 5, titulado “La conformación de los tres grandes sectores de nuestros mercados determinados”, sostendremos que las experiencias de socioeconomías solidarias dan lugar a un tercer sector de nuestros mercados determinados, conjuntamente al sector de intercambios y el sector regulado.

El trabajo culmina con el Epílogo y un capítulo de Conclusiones.

■ Prólogo a la segunda edición

En el 2002 publicábamos nuestro texto *Socioeconomía de la solidaridad*, fruto de un proceso de investigación que incluyó tareas de relevamiento teórico así como análisis de prácticas. Desde su aparición he tenido la posibilidad de concurrir a numerosos seminarios, congresos, jornadas académicas y paneles en diferentes países de América y Europa para compartir con intelectuales, actores sociales y actores económicos nuestro planteamiento en el sentido de incorporar un marco teórico suficientemente sólido, atractivo y pertinente para dar cuenta de experiencias, comportamientos y racionalidades económicas diferentes a las hegemónicas y que por sus características se muestran como un posible nuevo paradigma de producción, distribución, consumo y ahorro. A la par que compartíamos este marco teórico, descubríamos nuevos puntos de contacto con otros varios colegas que en diversas partes del mundo venían reflexionando en términos más o menos parecidos, y descubríamos además la existencia de numerosas prácticas socioeconómicas que avalaban la tesis de que algo estaba sucediendo en el mundo: son cada vez más las personas, movimientos y organizaciones que pretenden cambiar las pautas económicas introduciendo valores y principios como la cooperación, la reciprocidad, la ayuda mutua, la responsabilidad ambiental, la equidad y la participación democrática, entre otros. Un cambio desde abajo hacia arriba, que no pretende la toma del poder político para comenzar a operarlos (entre otras cosas porque el poder si se entiende como un proceso relacional no se toma nunca) y que se centra en la persona humana y su comunidad, así como en la satisfacción de las verdaderas necesidades humanas, más allá de las “relaciones de preferencia” de la teoría neoclásica. Como se señala desde los pueblos andinos, se trata de ir avanzando hacia el *sumak kawsay* (“buen vivir” en kichwa ecuatoriano) o *suma qamaña* (“vivir bien” en aymara boliviano) y por tanto de cómo la socioeconomía puede contribuir a su búsqueda aportando desde su particular impronta como nuevo paradigma.

A lo largo de estos últimos años, y luego de la aparición de nuestra primera edición, junto con el desarrollo de numerosas otras manifestaciones de la economía solidaria asomaron algunas interesantes polémicas acerca de su conceptualización y definición. Quisiera señalar en este sentido que la economía solidaria presenta tres dimensiones específicas de trabajo. Sólo reconociendo estas dimensiones podemos captar la pluralidad de manifestaciones que encierra.

(a) La economía solidaria como movimiento de ideas (o dimensión ideológica). A lo largo de la historia y desde los tiempos más remotos existieron movimientos de ideas, corrientes de pensamiento, e incluso prácticas concretas a todos los niveles, que por sus características se presentaban como críticas con respecto a ciertas diferencias sociales inaceptables para los parámetros morales de cada época. Estos discursos, que bien podríamos denominar proféticos, estuvieron siempre dispuestos a abrazar las banderas de la igualdad y de la justicia social, poniendo el acento en la forma y los contenidos que adoptaban determinados mecanismos económicos y sociales en sus respectivos marcos históricos, y proponiendo muchas veces una utopía que, como nos la describe Tomás Moro en su inigualable obra de 1516, no debe confundirse con una quimera, sino que debe interpretarse como un proyecto tanto cuestionador del *statu quo* como disparador de acciones que permitan dar pasos concretos para alcanzarla.

Desde la tradición judeocristiana, por ejemplo, adquieren especial relevancia los textos de Amós (siglo VIII a. C.), verdadero profeta de la justicia social, o su contemporáneo Isaías, con sendos pasajes muy duros contra quienes “compraron el barrio poco a poco”, “juntan campo a campo”, “dictan leyes injustas”, “despojan de sus derechos a los pobres”, “venden al inocente por dinero” o “amontonan la rapiña y el fruto de sus asaltos en sus palacios”.

Las tradiciones utópicas están igualmente presentes en el Oriente: los escritos del Libro de los Ritos (*Li Ji*) en el que se describe el periodo de la Gran Unidad (*datong*), las ideas del trabajo comunitario en los campos (*jingtian*) de Mencio (siglo IV a. C.); las semejanzas del paraíso cristiano con la descripción del inicio de la humanidad que hace el taoísmo de la mano de Zhuangzi, donde “todo era virtud perfecta”; las reformas igualitarias de Wang Anshi; los graneros comunes de Taiping, o la utopía de Tao Yuanming (siglo IV d. C.), descrita en *La fuente del jardín de los melocotoneros*, donde prevalece una atmósfera comunitaria, no hay necesidades insatisfechas y no existe la guerra. En la tradición budista podemos citar el concepto de fraternidad de la Dhamma, o el concepto de *Lokka Nibba* de los birmanos, una especie de Nirvana realizado en este mundo. En fin, desde el Islamismo tenemos figuras relevantes como Abu Dharr Al-Ghifari, con sus duras críticas hacia la riqueza material.

Estas visiones, entonces, que desde luego tienen correlatos en la Edad Media, en el Renacimiento (donde justamente nace el concepto de utopía), y obviamente en la Modernidad, pasan a ser centrales en el siglo XIX con la irrupción de numerosas corrientes que deseaban un mundo distinto al que estaba conformándose a partir de la Revolución Industrial. Justamente en este contexto de la llamada “cuestión social” del siglo XIX surge tanto el movimiento cooperativo como las primeras mutuales de trabajadores.

Nuestra posición es que hoy la economía solidaria se ha transformado en un movimiento de ideas como los anteriores, con un fuerte componente ideológico (esto es, como discurso que intenta convencer) que hace hincapié en la necesidad urgente de cambiar nuestra forma de hacer economía. En este marco es que se puede comprender la fuerza que ha tomado este movimiento a partir de la constitución del Foro Social Mundial (FSM). Recordemos que el lema del FSM es “otro mundo es posible”. Las acciones de economía solidaria reformularon el lema que ahora reza “otra economía es posible”.

(b) La economía solidaria como nuevo paradigma de interpretación científica de los comportamientos socioeconómicos (o dimensión científica). Justamente para dar cuenta de los numerosos comportamientos alternativos en términos de producción, distribución, consumo y acumulación, las categorías analíticas propias o bien del paradigma neoclásico o bien del paradigma marxista, resultaban o inapropiadas o insuficientes. La economía solidaria desde esta perspectiva viene a contribuir en términos teóricos con argumentos, conceptos y categorías analíticas novedosas para dar cuenta de la racionalidad solidaria. La expresión más visible de esta dimensión es la publicación de numerosos textos teóricos sobre economía social y solidaria, la constitución de varias cátedras en diversas universidades sobre todo de América Latina, la creación de maestrías específicas e incluso de tesis doctorales en la materia.

(c) La economía solidaria como conjunto de experiencias caracterizadas por el asociacionismo, la cooperación y ayuda mutua (o dimensión práctica). Si se quiere, esta es la dimensión que más comúnmente define a la economía solidaria, también reconocida como economía social en otros países. Si se quiere la “economía solidaria” le suma a la “economía social” nuevos comportamientos como el consumo responsable, el comercio justo, las finanzas éticas, el turismo responsable, etcétera. Es decir, nuevos aditamentos éticos que ponen lo sustantivo (*en nombre de qué hacemos*) por sobre lo formal (qué figura jurídica adoptamos). Aquí se trata de hacer hincapié en la dimensión de las prácticas económicas, o sea en un conjunto de experiencias que por sus características, lógicas, visión, manejo de instrumentos, etcétera, se presentan distintas tanto a los formatos empresariales basados en el capital como a los formatos empresariales basados en la gestión pública.

En esta obra, el lector podrá descubrir la presencia de todas estas manifestaciones, aunque se detiene especialmente en la segunda, esto es, en construir un marco teórico que permita dar cuenta de la primera y la tercera dimensión. Una vez más debo reconocer en esta construcción la influencia de autores como Karl Polanyi y Luis Razeto.

En todas estas dimensiones, mientras tanto, la economía solidaria ha madurado y avanzado. Desde la primera, destaca, sobre todo en América Latina, el surgimiento de redes como la Red Intercontinental de Promoción de la Economía

Social y Solidaria (Ripess) o como el Espacio por un Mercosur Solidario que, junto a tantos buenos amigos y amigas de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay conformamos en el marco de la Primera Feria Canaria de Economía Solidaria (Atlántida - Uruguay, enero del 2006). También aquí deberíamos mencionar otros espacios creados en los últimos años como Clac, Relacc, WFTO-LAC, entre otros.

Desde el plano de las prácticas, se han multiplicado (quizá por el efecto de la crisis social en algunos casos, o de la crisis socioambiental en otras, o quizá por la mayor toma de conciencia) las expresiones de la economía solidaria. Especial atención en nuestro continente nos merece la irrupción de corrientes del comercio justo que pretenden generar alianzas en el Sur para crecer en el objetivo de crear también en estas latitudes conciencia de consumo responsable. El Sistema Nacional de Comercio Justo y Solidario de Brasil es un ejemplo al respecto. En este contexto se comprende el surgimiento de varias tiendas de economía solidaria y comercio justo; o el afianzamiento de ferias como las de Santa María (Brasil) o la Feria Canaria de Canelones (Uruguay). Entre las prácticas también se están expandiendo emprendimientos autogestionarios, de economía popular y solidaria, empresas recuperadas, nuevos formatos cooperativos, etcétera. También quisiera mencionar la irrupción de nuevas políticas públicas de fomento y promoción; interés por parte de organismos multilaterales; avances en términos de reformas constitucionales que incorporan esta mirada (el caso de Ecuador es emblemático) así como en legislaciones específicas nacionales (Honduras, Colombia, Ecuador, México, España, Portugal, Francia) o regionales (legislaciones locales en Argentina, Brasil, Italia Suiza, etcétera) como indicadores de este especial dinamismo al que hacíamos referencia.

Desde el plano del paradigma, hubo una notoria expansión de la enseñanza universitaria de grado y posgrado, además de muy interesantes líneas de investigación para conocer más acerca de estos fenómenos o un mayor número de revistas científicas en la materia. En los hechos, además, aumentó la exposición académica de estos asuntos y el relacionamiento entre intelectuales que analizan las economías alternativas y solidarias en buena parte del mundo, desde diferentes disciplinas. Destacaré en este sentido, para el caso del continente, el impulso de iniciativas como la Red de Investigadores Latinoamericanos de la Economía Social y Solidaria (Riless), la Red Universitaria Eurolatinoamericana de Estudios Asociativos y Cooperativos (Rulescoop) o el Comité Procoas del Grupo Montevideo. Destacaré además cierta reconversión de institutos universitarios que nacieron para dar cuenta del cooperativismo y que ahora amplían sus miras hacia otras variadas fórmulas de la economía solidaria y el surgimiento de incubadoras o programas de extensión en muchas de nuestras universidades. También podemos citar el caso de la Asociación Iberoamericana de Comunizarismo (AIC) que hemos conformado junto con calificados colegas y amigos para revitalizar el pensamiento comunitario en los países de habla hispana.

Si bien nos sentimos tentados a modificar algunos pasajes de esta obra, con ocasión de esta segunda edición preferimos dejarla intacta y sólo agregar este Prólogo. De todas maneras el lector eventualmente podrá acceder a otros textos de mi autoría escritos con posterioridad a este.

Finalmente quisiera agradecer a la Universidad Cooperativa de Colombia por su disposición a publicar esta nueva edición de *Socioeconomía de la solidaridad*. No es un dato menor que una universidad inspirada en los valores de la economía solidaria y dispuesta a avanzar aun más en el campo de la educación e investigación en estas materias haya querido publicar este libro que espero sea de provecho para quienes quieran comprender el funcionamiento de la economía con una mirada alternativa a las dominantes.

Socioeconomía de la solidaridad: construcción teórica de nuestro objeto de estudio

Socio-economy of Solidarity. Theoretical Construction of Our Subject of Study

Resumen

En este capítulo nos detendremos a delimitar teóricamente nuestro objeto de estudio, analizando las diversas corrientes que concurren y las numerosas fuentes —tanto teóricas como doctrinarias— que lo apoyan. Atenderemos especialmente la lectura que sobre la relación mercado-sociedad tuvieron los clásicos de la sociología. Nuestra hipótesis es que esta discusión fue central tanto en Marx, como en Weber, Tönnies, Durkheim y Parsons, en sus respectivos marcos teóricos, aunque con carencias notorias e importantes limitantes para dar cuenta cabal de los comportamientos socioeconómicos alternativos.

Palabras clave: comunitarismo, doctrina cooperativa, economía social, economía solidaria, socioeconomía, solidaridad.

Abstract

In this chapter we theoretically define our subject of study, analyzing the diverse currents that converge along with the numerous sources, both technical and doctrinaire, that support it. We specifically focus on the interpretation of the relationship between markets and societies found in the sociology classics. Our hypothesis is that this discussion was central in Marx as well as Weber, Tönnies, Durkheim and Parsons, in their respective theoretical frameworks, although with notable and significant limitations for fully understanding alternative socioeconomic behaviors.

Keywords: communitarianism, cooperative doctrine, social economy, solidarity economy, socioeconomics, solidarity.

¿Cómo citar este capítulo?/ How to cite this chapter?

Guerra, P. (2014). Socioeconomía de la solidaridad: construcción teórica de nuestro objeto de estudio. En *Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas* (2ª ed.) (pp. 31-104). Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.

Presentación del objeto de estudio de la tesis

El primer desafío que tenemos por delante es definir con claridad nuestro objeto de estudio, esto es, la socioeconomía de la solidaridad. El desafío responde a que en los últimos años han irrumpido en las ciencias sociales numerosas categorías de análisis que, más allá de las diferencias, intentan —con diferentes grados de éxito— dar cuenta de fenómenos socioeconómicos, que por sus lógicas de acción, sus racionalidades puestas en juego, y los agentes sociales movilizados, no pueden ni deben ser analizados conforme a los patrones clásicos que dan cuenta tanto de la lógica privada capitalista, como de la lógica pública estatal.

Podríamos dar un paso más diciendo que esas corrientes han surgido desde diversos ámbitos académicos, con la seria intención de reelaborar los principales supuestos teóricos de los que parte la economía, sobre todo en su versión neoclásica.

En efecto, la ciencia económica comienza a desarrollar sus nociones más abstractas con John Stuart Mill a mediados del siglo XIX. La escuela neoclásica (originalmente concebida por Gossen, Jevons, Walras, Bohm Bawerk y Pareto, entre otros), rompe con una tradición económica más ligada a las ciencias sociales, como la que tiene lugar con Smith, Ricardo, Castillón (e incluso el propio Mill, difícil de catalogar en forma simplista), autores estos que intentan descifrar el origen de la riqueza por medio de un fenómeno evidentemente social como es el trabajo humano. Con los neoclásicos, sin embargo, nos sumergimos en posturas distintas orientadas a construir modelos interpretativos del comportamiento, ya no en torno al concepto del trabajo, sino rescatando ahora la categoría del mercado como objeto básico de análisis, pasando desde entonces a una concepción del hombre como *homo oeconomicus*, desconociendo los aportes de otras disciplinas, incluida la filosofía moral, tan cara a los planteamientos —muy opuestos a los nuestros, sin embargo— del mismísimo Adam Smith.²

Por otro lado, casi sistemáticamente, en el análisis de formas alternativas a las más propiamente capitalistas y estatales, los actores encargados de llevarlas adelante —ante la ausencia de una teoría que logre explicar razonablemente sus

² En tal sentido, los últimos años han sido testigos de los esfuerzos de numerosas corrientes humanistas en el seno de la economía, por recuperar al Smith moral para entender al más conocido Smith económico. Y si bien es ampliamente conocida en el ambiente académico la integral formación del fundador de la economía, que cobrara notoriedad con su *Theory of Moral Sentiments*, en 1759, indudablemente el discurso económico contemporáneo no parece tentado a seguir su mismo camino, prefiriéndose la solitaria lectura de su clásico de 1776. El propio Smith hubiera reaccionado ante ello, si tomáramos en cuenta que sus enseñanzas en política económica siempre se realizaron insertas en el curso sobre filosofía moral que dictaba en la Universidad de Glasgow.

acciones— han preferido negar la economía. El resultado más contundente en la materia es que muchos sectores han preferido construir una suerte de discurso “antieconómico” que recoge antecedentes incluso en algunas versiones escritas.

Evidentemente, al provenir de las ciencias sociales, nuestro intento no será atender contra la ciencia económica, sino lograr una crítica lo más acertada posible a los efectos de comprender mejor la lógica de acción de una inmensa cantidad de sujetos que no se comportan de acuerdo con modelos preestablecidos por la economía neoclásica, como nos encargaremos de demostrar más adelante.

Frente a estos acontecimientos, somos de la idea de enfrentar los estudios de la economía neoclásica volviendo a las fuentes de la economía política, munidos de las elaboraciones provenientes de dos corrientes que se constituirán en nuestro marco teórico y objeto de estudio a la vez: la socioeconomía y la economía de la solidaridad.

Definición de la socioeconomía

Fruto de esta misma búsqueda a la que hacíamos referencia, es que numerosos investigadores de Norteamérica y Europa han desarrollado una nueva disciplina a la que han llamado *socioeconomía*. Más allá de la pluralidad de concepciones en una disciplina que reúne a prestigiosos economistas y sociólogos —como Boulding, Hirschman, Galbraith, Sen,³ Simon, Bordieu, Etzioni, etcétera—, la socioeconomía parte de ciertas premisas:

- 1) Las personas no son entendidas como seres calculadores, caracterizables por su racionalismo, sangre fría y propio interés.
- 2) La modificación del argumento de racionalidad.
- 3) La imbricación societal del mercado, y el consecuente papel en él de las instituciones y el poder político.
- 4) El incremento de elementos empírico-inductivos en el estudio del comportamiento económico (Etzione, citado por Pérez, 1997, pp. 10-11).

Según Bürgermeier —y esto es central en nuestro planteamiento— “a diferencia de un comportamiento dictado exclusivamente por el utilitarismo, la socioeconomía estudia la complejidad comportamental de las diferentes prácticas económicas y sociales” (Bürgermeie, 1994).

³ Galardonado como Premio Nobel de Economía 1998. Este profesor, nacido en la India hace 65 años, rompe con diez años de premios otorgados a la escuela neoclásica. Quizá exprese una evidencia más de los cambios culturales que se están operando en esta materia sobre fines de siglo.

Metodológicamente, como señala Pérez Adán, esta corriente “valora de igual forma los mecanismos inductivos y deductivos, de ahí que pretenda ser al mismo tiempo una ciencia descriptiva y normativa”, o dicho en palabras de Etzioni, “queremos conocer la realidad para contribuir a su mejora” (Pérez, 2000).

Esta corriente, apadrinada por la Sociedad Mundial de Socioeconomía (Sase), fue fundada en 1989 por Amitai Etzioni en Harvard. Desde entonces ha celebrado varios congresos mundiales, con importante participación sobre todo de profesores de países anglosajones. Aun así, el sexto Congreso de la Sase, celebrado en París en 1994, reconoce oficialmente al Capítulo Español de la Sociedad Mundial de la Socioeconomía (Sasece), que reúne a profesores en las áreas de la sociología, la economía y el derecho de dieciocho diferentes universidades españolas. La sede de Sasece funciona en el Departamento de Sociología de la Universidad de Valencia, bajo la supervisión del citado profesor José Pérez Adán.

Otra de las características de esta corriente es estar especialmente vinculada con el pensamiento comunitarista, especialmente con el “comunitarismo sensible” que Etzioni defendiera en sus clásicos *The Moral Dimension* (1988) y *The New Golden Rules* (1991), y que diversos profesores iberoamericanos divulgáramos, entre otros, en el monográfico sobre *comunitarismo* publicado por Arbor, y el de *socioeconomía*, publicado por Anthropos, ambos en el 2000 y compilados por Pérez Adán. Este discurso comunitarista debemos distanciarlo, aunque no tajantemente, del comunitarismo filosófico que representan, entre los más notorios, hombres como Taylor, Sandel o Walzer. El nuestro es un comunitarismo más sociológico, que hunde raíces en otros comunitarismos del pasado como es el caso del *personalismo comunitario* de Mounier, o el *comunitarismo* de Buber; o, para ir más atrás, el comunitarismo que pretendía romper con la racionalidad capitalista de la sociedad (*Gemmenschaft*), tal como expusieran varios clásicos, entre ellos el más notable, Ferdinand Tönnies. Sin embargo, comparte con los filósofos comunitaristas su carácter marcadamente antiindividualista, rescatando la clave de personas insertas en comunidades, y de comunidades también consideradas como sujetos, uno de los temas aun pendientes para la modernidad liberal.

La socioeconomía, por cierto, además de adhesiones también ha recibido críticas; sobre todo en su versión norteamericana, la obra de Etzioni se ha caracterizado en los últimos años por hacer hincapié en el deterioro moral de la sociedad del Norte y en la erosión del sentido comunitario que la habría caracterizado en algún momento. Etzioni ubica la raíz de este deterioro y erosión en el creciente individualismo que domina culturalmente el debate político en el Norte. Esta particular visión —que es sintetizada en la plataforma de la *Communitarian Network*—, como se comprenderá, ha recibido críticas tanto desde las corrientes que en esta latitud podríamos caracterizar como más neoliberales (liberalismo de

derecha), representada entre otros por figuras como Novak, hasta corrientes que podríamos denominar de izquierda liberal, aunque esto parezca todavía muy difícil de comprender para nuestros estándares de clasificación en el sur del mundo.

Desde la academia sociológica son dos las críticas más asiduas que se le realiza a la socioeconomía (Ritzer, 1990 y Montoro, 2000). La primera es que en su aspecto medular, esto es, la crítica a la racionalidad neoclásica, la socioeconomía parece no aportar nada nuevo que no se haya manejado hasta entonces en la sociología. En efecto, a diferencia de la economía, en la teoría sociológica hay —como podremos observar luego— numerosos antecedentes que marcan la importancia de los afectos, las normas, o los factores comunitarios, en las acciones de los individuos. En segundo lugar se advierte que los escritos de Etzioni atienden sobremanera los aspectos morales y culturales, desatendiendo mayormente los aspectos estructurales de la sociedad.

Con relación a estas críticas, compartidas en parte, en este trabajo haremos hincapié en los antecedentes y los avances que ha logrado la sociología en materia de teoría de acción racional. De hecho, dedicaremos una parte del trabajo a analizar la postura de los clásicos de la sociología en esas y otras materias de interés. En cuanto a la desatención de los factores estructurales, digamos tan sólo que al incluir la economía de la solidaridad, que analizaremos a continuación, justamente tendremos un marco teórico que revitaliza, con una mirada distinta, aquellos factores estructurales que por momentos efectivamente desatiende la socioeconomía, fundamentalmente en su versión norteamericana.

Definición de la economía de la solidaridad

La economía de la solidaridad, por su lado, y a pesar de los antecedentes europeos, nace en Latinoamérica a comienzo de los años ochenta, siendo su más fino expositor el sociólogo chileno Luis Razeto. La *economía de la solidaridad*, ya convertida en verdadera escuela de pensamiento en América Latina,⁴ más allá de las diversas variantes teóricas, parte de la necesidad de reconstruir el instrumental teórico disponible por la economía convencional, además de rescatar las formas solidarias

⁴ Así lo demuestra el hecho de que numerosas universidades del continente hayan instaurado cátedras de economía solidaria y hayan desarrollado redes académicas, como Unitrabalho, en Brasil, coordinando con 81 universidades. Además, muchas organizaciones sociales, sindicales y cooperativas han adherido al postulado de una economía solidaria, y desarrollado numerosos encuentros en la materia. La Iglesia Católica, por su lado, fundamentalmente por medio de sus pastorales sociales, se ha definido, a la luz de las últimas Encíclicas Sociales, por esta línea. Finalmente, ciudadanos de diversos países de América han promovido —y logrado— que en las Constituciones de sus respectivas Naciones figure la voluntad de apoyar las iniciativas provenientes de la economía solidaria.

de hacer economía. Distinguiendo conceptualmente las cuatro partes de un acto económico (producción, distribución, consumo y acumulación), la economía de la solidaridad construye diversas categorías y teorías que nos ayudarán a comprender mejor la economía popular y solidaria.

En tal sentido, podríamos definir la economía de la solidaridad como un modo especial y distinto de hacer economía, que por sus características propias consideramos alternativas respecto de los modos capitalista y estatista predominantes en los mercados determinados.

La economía de la solidaridad en el plano de la producción

En este sentido, el elemento sustancial definitorio de esta particular racionalidad económica está dado por la presencia central del *Factor C* como categoría organizadora. Como señala Razeto, el Factor C tiene expresiones variadas:

[...] se manifiesta en la cooperación en el trabajo, que acrecienta la eficiencia de la fuerza laboral; en el uso compartido de conocimientos e informaciones que da lugar a un importante elemento de creatividad social; en la adopción colectiva de decisiones, en una mejor integración funcional de los distintos componentes funcionales de la empresa, que reduce la conflictividad y los costos que de esta derivan; en la satisfacción de necesidades de convivencia y participación, que implica que la operación de la empresa proporciona a sus integrantes una serie de beneficios adicionales no contabilizables monetariamente, pero reales y efectivos; en el desarrollo personal de los sujetos involucrados en las empresas, derivados de la comunicación e intercambio entre personalidades distintas, etcétera (Razeto, 1998, pp. 7-8).⁵

La economía de la solidaridad en el plano de la distribución

En este sentido, lo distintivo y definitorio de la economía solidaria consiste en que los recursos productivos y los bienes y servicios producidos fluyen, se asignan y distribuyen, no solamente por medio de las relaciones de intercambio valoradas monetariamente (como sucede en el sector más propiamente capitalista), sino también mediante otras relaciones económicas que permiten una mayor integración social. En concreto, Razeto distingue:

- Donaciones: esto es, transferencias unilaterales por las cuales una parte (donante) transfiere a otra (beneficiario) un bien o un servicio sin esperar una contrapartida. Las donaciones —desconocidas por la economía conven-

⁵ Específicamente sobre el Factor C, cfr. Razeto, 1998.

cional en sus análisis mercantiles—constituyen sin embargo una relación absolutamente fundamental en cualquier mercado, como veremos más adelante, cuando se analicen algunas cifras.

- Reciprocidad: transferencias bidireccionales entre sujetos ligados por lazos extraeconómicos de amistad y confianza, que no implican el establecimiento de equivalencias formales entre los valores.
- Comensalidad: transferencias pluridireccionales entre distintos sujetos que constituyen un grupo humano integrado por vínculos familiares, religiosos, sociales, culturales, etcétera. Los bienes, señala Razeto, fluyen libremente en términos de compartir, distribuir y utilizar en función de necesidades individuales o comunes.
- Cooperación: transferencias bidireccionales múltiples, de bienes aportados por sujetos individuales a un sujeto colectivo del que forman parte. A posteriori, el sujeto colectivo compensa a cada uno según su contribución; es el esquema de la distribución en cooperativas.

La economía de la solidaridad en el proceso de consumo

En este campo, la solidaridad se verifica en una particular forma de consumir que se apoya en una cultura diferente a la predominante en cuanto a la satisfacción de las necesidades. Algunos rasgos distintivos en la materia son la preferencia por el consumo comunitario sobre el individual; la integridad en la satisfacción de las necesidades de distinto tipo; la proximidad entre la producción y el consumo —que se destaca en algunas formas populares de economía solidaria—, y finalmente debemos señalar que en estos casos el consumo tiende cualitativamente a la simplicidad y la austeridad, lo cual lleva incluso a una valoración mucho mayor de los “problemas ecológicos”, de tal manera que la economía solidaria muestra un compromiso mayor por los frutos de la naturaleza, no sólo en la producción sino también en el consumo de estos.

Desde la economía de la solidaridad se insiste, entonces, en la existencia de tres grandes sectores en los mercados determinados: el sector capitalista de intercambios, el sector estatal regulado y el sector solidario.

A manera de introducción diremos que la corriente de la economía solidaria ha recibido, además de adhesiones, ciertas críticas. Sin embargo, a diferencia del marco teórico anterior —que ya ha generado interesantes debates académicos sobre todo en Norteamérica— el debate sobre la economía de la solidaridad ha sido más que superficial en América Latina. Aun así, las críticas más frecuentes suelen venir del paradigma neoclásico y del paradigma marxista. Entre los primeros, se suele argumentar que si bien la solidaridad está presente en las relaciones sociales, en los procesos económicos tiene muy escasa incidencia, y que por tanto es exagerado sustentar la existencia de un tercer sector equiparable —al menos teóricamente— al

sector capitalista y al sector estatal. Desde tiendas marxistas, si bien hubo acercamientos que repasaremos a lo largo de este trabajo, se suele argumentar que las experiencias solidarias, tal como se dan actualmente, en definitiva están insertas en la lógica capitalista, y por tanto tienden a ser funcionales al sistema. Finalmente, desde la teoría económica, suele argumentarse que las categorías clásicas y neoclásicas ya son suficientes para dar cuenta de estos fenómenos, y por consiguiente todo esfuerzo por repensar las categorías de análisis resultaría estéril.

Nuestra postura frente a las críticas la iremos desarrollando a lo largo de este trabajo. Sin embargo, como adelanto, diremos en primer lugar que las prácticas de solidaridad en los procesos económicos actuales son muy numerosas, y por tanto merecen un detenimiento especial tanto para entenderlas como para analizarlas y explicarlas. ¿Pueden esas prácticas, sin embargo, dar lugar a un sector propio dentro de la economía? En nuestra construcción teórica argumentamos positivamente por un análisis sectorial. En el terreno de lo fáctico, eso dependerá de las estrategias que sigan las experiencias, aunque hay varios antecedentes tanto históricos como actuales que nos permiten pensar que de alguna manera ya está sucediendo de esa forma. Por su lado, en nuestro trabajo defenderemos la idea de que las economías solidarias no son “funcionales al sistema”. Pero para ello, deberemos partir de una categorización diferente a las que suelen presentarse en los cursos de economía y sociología. En esta categorización adquiere especial relieve la definición que hagamos, por ejemplo, del mercado y del capitalismo. Ambos conceptos no se pueden equiparar, tienen historias diversas y actores también muy distintos. Por tanto, creemos que las economías solidarias son funcionales a su lógica solidaria, de la misma manera que las economías capitalistas son funcionales a su lógica capitalista, siendo el caso del Estado quizá el de mayor complejidad en estas materias, pues en varios momentos de la historia se constata funcionalidad para uno u otro sector. Ello no quita que haya interdependencia entre los sectores, cosa que evidentemente ocurre. Nuestra tesis es que un mercado verdaderamente *democrático* y *justo* es aquel que permite actuar con igualdad de oportunidades a los tres sectores mencionados, cosa que, por ahora, ciertamente, está muy lejos de ocurrir.

Permítaseme agregar una nueva puntualización crítica —sobre todo a las formulaciones de Razeto— que intentaremos remediar en este trabajo. Creo que no hay duda sobre la importancia que han tenido las elaboraciones de Razeto en la construcción teórica de la economía de la solidaridad (es no sólo el máximo exponente de estas corrientes, sino el principal referente bibliográfico, junto a Polanyi, de nuestro intento particular de construcción teórica). Sin embargo, echamos de menos en el profesor chileno un mayor diálogo para con los antecedentes teóricos y los avances —marginales por cierto, aunque no despreciables— de la sociología, la economía y la antropología en los asuntos que nos convocan. De hecho, las elaboraciones de Razeto en el plano literario parecen responder más al esquema de

un pensador social (de hecho él se ha autodefinido de esta manera en más de una oportunidad), que a los esquemas más convencionales utilizados por la mayoría de los científicos sociales; las escasas referencias bibliográficas (tendencia que de alguna manera rompe en su última y voluminosa publicación), por ejemplo, son expresión de un notable proceso intelectual de ordenamiento de ideas que, por contrapartida, al desconocer otras teorizaciones, conduce a la pérdida de oportunidad de diálogo académico o intelectual con quienes ya pudieron haberse adelantado en ciertas elaboraciones científicas. Desde este punto de vista, se puede considerar a nuestro referente como una especie de *out sider* de la academia. Nuestra postura, como se desprende de estas páginas, será distinta: en este trabajo haremos una recopilación lo más exhaustiva posible de las numerosas fuentes teóricas que, de alguna manera, puedan legitimar nuestros postulados y entablar diálogos académicos con corrientes que persiguen objetivos similares.

De acuerdo con lo anterior es que en este trabajo intentaremos elaborar un marco teórico (y no por cierto una “gran teoría”, como era costumbre en otras épocas del trabajo intelectual) al que llamaremos —en nuestro intento de conciliar y profundizar críticamente en aquellos dos “paradigmas”— “marco socioeconómico solidario”.

Ahora bien, ¿qué acuerdos y diferencias existen entre la economía de la solidaridad, la socioeconomía y otras denominaciones que han tenido particular difusión en otros contextos, como es el caso de *economía social*, *tercer sector*, etcétera? He aquí ese primer desafío al que hacíamos referencia al comenzar el capítulo: mostrar la identidad de nuestro marco teórico con relación a aquellas categorías de análisis que han tenido cierta difusión en los ambientes políticos y académicos de Europa, Estados Unidos y nuestro continente.

La economía de la solidaridad y sus interpretaciones en Europa y América Latina

De acuerdo con nuestros estudios, podemos decir que con respecto a la *economía de la solidaridad* existen dos vertientes teóricas: la latinoamericana y la europea, aunque con variantes en cada una de ellas. En América Latina, como ya habíamos señalado, el máximo expositor de la economía de la solidaridad —tanto por ser referencia bibliográfica en buena parte de los estudios referidos al tema, como por el aporte teórico realizado— es el sociólogo chileno Luis Razeto. En efecto, Razeto es el autor que ha acuñado el término “economía de la solidaridad” en un sentido específico y con fundamentos teóricos, sobre principios de los años ochenta.

En esa década, el entonces profesor e investigador del Programa de Economía del Trabajo (PET), de Chile, escribiría en tres volúmenes su obra *Economía de la solidaridad y mercado democrático*, que culmina con su hasta ahora último texto,

“Desarrollo, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo”, publicado a fines del 2000, conformando por tanto definitivamente cuatro extensos volúmenes. La obra de Razeto ha tenido especial cabida tanto en el ámbito de las organizaciones económicas populares como en diversas instancias de la Iglesia Católica del continente, sobre todo en el entorno de las Pastorales Sociales. Es un secreto a voces, además, que el llamado de Juan Pablo II a “construir una economía de la solidaridad”, con motivo de su visita a la sede de la Conferencia Económica para América Latina (Cepal) en 1987, se hizo en obvia referencia a los escritos del autor chileno.

Sin embargo, desde otras tiendas también se ha comenzado a insistir en la necesidad de construir economías solidarias. Es así como se pueden distinguir otros focos de divulgación en el continente, uno de los cuales lo constituyen los escritos del entorno de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Trabajadores (Colacot), con sede en Colombia. Colacot es un organismo funcional de la Central Latinoamericana de Trabajadores (CLAT) que en su X Congreso optó por la construcción de una economía de la solidaridad en su estrategia de desarrollo. El mérito de Colacot reside en haber divulgado estas temáticas en ambientes cooperativistas y laborales, y haber realizado numerosos encuentros en la materia, desde fines de los ochenta. Sin embargo, es obvio que por parte de esta organización no ha habido un intento acabado de elaborar una teoría comprensiva que explique las principales características del sector. En tal sentido, salta a la vista una intención más militante que analítica en estas materias, más allá de esfuerzos como el de la elaboración de un ambicioso programa de planificación macroeconómica de largo plazo conducente a llevar al sector solidario de la economía desde una incidencia del 5,2% del PBI, hacia el 33,6% en ocho años (Bernal y Bernal, 1997). En un intento por mostrar la valía del *quantum* de la economía solidaria en el continente, la Colacot estima que el sector está integrado por sesenta mil empresas y 60 millones de asociados en América Latina, con una incidencia sobre un total de 300 millones de latinoamericanos (Verano, 1997).

La tercera fuente latinoamericana es la que proviene de Brasil.⁶ En este coloso del continente la irrupción del término es más tardía. Recién sobre mediados de los noventa empieza a divulgarse la idea de la economía de la solidaridad por parte

⁶ Con esto no queremos decir que en otros países del continente no se hayan realizado avances en estas materias. Son de rescatar, por ejemplo, diferentes movimientos originados en Ecuador, donde la Constitución recoge el concepto de economía de la solidaridad, o Venezuela, donde experiencias populares como las “Ferias de consumo” de Barquisimeto se han analizado desde este marco teórico; o Perú, donde se ha creado una coordinadora de economías solidarias liderada por Humberto Ortiz, o incluso Argentina con una interesante labor de Cáritas, y Uruguay, donde hemos empezado a desarrollar estas ideas desde 1995. Sin embargo, en materia de grandes líneas de trabajo, creo que con las tendencias señaladas es suficiente.

de algunas ONG y diversas organizaciones populares e incluso sindicales, como el caso de la primera central de trabajadores, la CUT, que constituyó un programa de trabajo en ese sentido, que de alguna manera se parapeta como vanguardista en materia de modernas políticas sindicales (CUT, 2000). Los términos que más han prendido en estos años en Brasil han sido los de *economía popular de la solidaridad*, *economía solidaria*, e incluso *socioeconomía de la solidaridad*. A diferencia de otros países de América Latina, en Brasil la economía de la solidaridad ha sido retomada por muchas universidades, e incluso se creó la Red de Universidades con líneas de investigación en la materia (Unitrabalho). Además, algunos gobiernos estatales, como el caso del Gobierno de Rio Grande do Sul, han organizado diversos seminarios e instaurado programas sociales para desarrollar las experiencias de economía popular solidarias. Deberíamos agregar, finalmente, que en el esquema de la iglesia latinoamericana, la de Brasil ha sido la más activa en estos asuntos: la labor de la Cáritas brasilera en este ámbito viene precedida de la consecución de sus “Proyectos Alternativos Comunitários (PAC)”, surgidos a inicio de la década de los ochenta como instrumento de acción de Cáritas para hacer frente a la exclusión. En los años noventa fue cuando se dio un giro hacia la economía de la solidaridad, de manera que la “economía popular de la solidaridad” pasa a ser un elemento vertebral en sus Líneas de Acción 2000-2004.⁷

Sin embargo, en Brasil no hay escuelas propias —en el sentido de corrientes— que hayan desarrollado una concepción determinada de este fenómeno con respaldo científico. Más bien, las investigaciones cuentan con una amplia gama de orientaciones tanto bibliográficas como de paradigmas teóricos. En tal sentido, y por lo que hemos podido advertir, los esfuerzos de construcción teórica provienen de tres ambientes principales: la Unisinos —la universidad jesuita más grande del mundo, con sede en el estado de Río Grande y que cuenta con un programa de economía popular solidaria, acompañado por otro programa desarrollado por la Universidad Federal de Rio Grande do Sul—, los trabajos de Paul Singer —profesor de economía en la Universidad de São Paulo e integrante de la Asociación Nacional de Trabajadores en Empresas de Autogestión y Participación Accionaria (Anteag)— y los trabajos del Instituto de Políticas Alternativas para el Cono Sur (PACS) con sede en Río de Janeiro, dirigido por Marcos Arruda, un incansable promotor de estas ideas.

Sin intención de ignorar las diferencias que encontramos en sus posturas, podríamos decir que a cada una de ellas les une la lectura especialmente crítica que hacen de las estructuras económicas contemporáneas, y el rescate de la auto-gestión y el asociacionismo en las clases populares. En ese sentido, la economía

⁷ Para un análisis de la economía popular de la solidaridad en el marco de las líneas de acción de Cáritas Brasil, cfr. Cáritas Brasileira, 2001.

de la solidaridad adquiere características más radicales que las que se encuentran en otros contextos, y con un discurso marcadamente más político. Claramente, sus defensores ubican esta corriente y sus experiencias como contrarreferentes al neoliberalismo, e incluso al capitalismo. Veamos cómo se refieren en este sentido las diversas organizaciones participantes del Encuentro Brasileño de Cultura y Socioeconomía Solidaria:

Partimos de una crítica vehemente al capitalismo, sobre todo en su forma neoliberal que ha propiciado una producción cada vez más rápida de bienes junto a una intensa concentración de tierras, riqueza, control de recursos, poder y saber en la mano de un número siempre menor de grandes banqueros, empresarios, latifundistas y especuladores (Encontro Brasileiro de Cultura e Socioeconomía Solidárias, 2001).

Por su parte, Paul Singer señalaba en la exposición sobre economía solidaria que tuvo lugar en el Foro Social Mundial de Porto Alegre (con un público récord de 1.500 participantes):

La autogestión es una opción profundamente revolucionaria, anticapitalista, porque ella exige la integración de cada uno de los individuos en un colectivo libremente escogido [...] Estamos construyendo en medio de contradicciones, en las fallas del capitalismo, un nuevo tipo de sociedad y de economía. Es difícil, mas no imposible [...] (Autogestão, 2001).

Dando un nuevo paso, sostendrá en otro artículo que las experiencias de economía de solidaridad no sólo son anticapitalistas, sino también expresiones socialistas: “Yo creo que cualquier empresa democrática, igualitaria y autogestio-naria —cooperativa o no— ya es socialista. Es una experiencia socialista, aunque sea puntual [...]” (Singer, 2000).

Las referencias contrarias al neoliberalismo se suceden en numerosos artículos sobre el tema, recurriendo para ello a múltiples factores, no sólo estructurales sino también de corte ético: “Hablar de economía popular solidaria es resignificar la propia economía en el sentido de recuperar su dimensión ética, flagrantemente negada por las posiciones neoclásicas de matriz liberal y de alguna forma también por las posiciones marxistas ortodoxas” (Carbonari, 1999). Desde estas posturas, sin embargo, no se pierden los referentes revolucionarios de la propuesta:

Lo revolucionario de la organización de la economía popular solidaria está en mezclarse en la estructura productiva, contraponiéndose al sistema capitalista por la construcción en su seno de condiciones para su superación, por la organización social de productores y consumidores, recuperando de alguna forma todo el sentido de los socialistas utópicos (Carbonari, 1999, p. 2).

Como podemos observar, más allá de los paradigmas teóricos manejados por los autores, a la hora de esgrimir argumentos a favor de la economía solidaria suele primar un discurso fuertemente opositor al capitalismo neoliberal. Armando de Melo Lisboa, por ejemplo, señala que la economía solidaria “busca superar la sociedad de mercado a través del propio mercado”. Para ello, distingue una sociedad *de* mercado con respecto a una sociedad *con* mercado; y luego explica que mercado y capitalismo no son sinónimos. El desafío de la economía de la solidaridad consiste entonces en superar esa sociedad de mercado sin renegar de los mecanismos mercantiles: ello sólo será posible por medio de la “construcción de circuitos de intercambios solidarios entre emprendimientos, de forma de ir configurando otro mercado” (De Melo, 1998; Geiger, 1995).

Estas posturas propias de una cultura de izquierda no son sólo patrimonio de las elaboraciones del Brasil. Algunos autores centroamericanos, desde posiciones que podríamos vincular a un marxismo heterodoxo, también recurren a este nuevo paradigma para hacer frente a la hegemonía neoliberal:

Una economía solidaria no puede ser concebida ni desarrollada fuera del contexto de un proyecto revolucionario que le dé sustento. La gran diferencia, en relación a revoluciones anteriores, está en que, en la economía solidaria, no es preciso esperar por la toma del poder político para que los cambios ocurran: ella misma es parte de la toma del poder político, ella misma es parte de la revolución, ella misma es parte de la transición y de la construcción del socialismo (Núñez, 1997, 1998, p. 7).

Este tipo de análisis, si bien está pleno de términos simbólicos para la izquierda latinoamericana, rompe con la tradición más bien estatista que ha primado en el imaginario sobre todo marxista en las últimas décadas.⁸ El citado autor es consciente de ello:

Tengo certeza de que este camino va a generar alguna polémica, sobre todo dentro de la izquierda. No arriesgaría a ponerlo en discusión si no estuviese siendo debatido en la práctica en países como Cuba (como es el caso de las Uniones Básicas de Producción Cooperativa), o en Nicaragua (como ocurre en las cooperativas o en las empresas de autogestión de trabajadores) o en China (en el caso de la descentralización estatal a favor de las comunas, o como ocurre en más de 500 millones de cooperativistas en el mundo entero [...]) (Núñez, 1997, 1998, p. 8).

⁸ Recordemos, por ejemplo, las discusiones en el seno de la izquierda latinoamericana sobre la autogestión y el cooperativismo, en la década del sesenta. Mientras el marxismo-leninismo veía a estas como un fenómeno que no rompía con la lógica capitalista, otras corrientes, sobre todo vinculadas al cristianismo popular o al pensamiento libertario, la preferían a la salida estatista que privilegiaban los primeros.

Como pudimos observar, el panorama en América Latina ha sido amplio y heterogéneo. Resulta especialmente interesante resaltar que a partir de nuestro trabajo de recopilación de extensa bibliografía en el continente nos ha llamado gratamente la atención ver cómo desde posiciones tan lejanas y sin haber mediado muchas veces lecturas en común, todos los actores intelectuales de la economía de la solidaridad comparten buena parte de la lectura crítica a las estructuras predominantes así como las soluciones de raíz comunitaria a esos problemas de creciente exclusión generados por la globalización neoliberal.⁹

En Europa, el desarrollo que ha tenido el concepto de economía de la solidaridad ha sido distinto. Con una tradición mucho más rica en otras variantes, como es el caso de cooperativismo y economía social, los europeos recién comienzan a manejar este término sobre fines de los ochenta. Aquí deberíamos hacer referencia a dos niveles distintos en los que se manejan estos temas. Un primer nivel es el teórico, desarrollado por académicos, y otro es el nivel práctico, desarrollado fundamentalmente por ONG que trabajan en el área de la llamada economía de la inserción.

A nivel teórico, debemos mencionar el aporte de Jean Louis Laville. Este sociólogo francés parte, al igual que nosotros, del esquema de Polanyi, para dar cuenta de la pluralidad de las formas que adquiere la economía. En ese sentido, hace referencia a la importancia que tuvo el siglo XIX en la materia, admitiendo diversos principios y prácticas distintas a las del mercado, desde posturas más centralistas (Cabet y Blanc) hasta otras más comunitarias (Fourier, De Bonnard). Los últimos años del siglo XX son testigos de prácticas similares a las del siglo anterior, aunque con características muy diversas entre sí. Algunas de ellas han sido motivo de análisis particulares por parte de Laville y su equipo de colaboradores, caso de las experiencias de inserción, las experiencias comunitarias de Quebec, las organizaciones populares de Chile, o el sistema de intercambios de bienes y servicios conocido como Sel, etcétera: “A pesar de las diferencias, dichas prácticas comparten características que permiten establecer paralelismos: todas ellas intentan introducir la noción de solidaridad en las actividades económicas, abogando de esta manera por una economía solidaria” (Laville, 1994).

Ahora bien, el hincapié que hace el autor al momento de situar lo específico de la economía solidaria, es sobre las “dimensiones no monetarias” de las prestaciones económicas, ya que, partiendo del esquema de Polanyi, reserva las actividades de

⁹ Recién sobre el final de esta investigación comienzan a crearse espacios de intercambio entre los autores latinoamericanos, promovidos especialmente por la tecnología de comunicación informática. Las páginas interactivas del espacio web de Razeto (www.economiasolidaria.net), y los diversos foros de economía solidaria realizados en el marco de la Alianza por un Mundo Responsable, Plural y Solidario, son ejemplo de ello. Lamentablemente el material de estos espacios no podrá ser analizado en esta oportunidad.

intercambio al sector capitalista, y las de redistribución al Estado, quedándole al sector solidario las propias de la reciprocidad, también llamado polo relacional por Nyssens y Larraechea.¹⁰

Las experiencias solidarias de la moderna economía del trueque son especialmente significativas para el investigador del CNRS de Francia: “Sin mistificarla, la existencia de un componente no monetario en determinadas actividades económicas puede ayudar a superar la despersonalización inherente a la economía monetaria” (Laville, 1997). Como se comprenderá, este perfil no monetarista que rescatan los autores franceses es el que hace distanciar sus esquemas al de la escuela latinoamericana.

Otros autores, también de Francia, circunscriben la economía solidaria a la economía informal. Philippe Adair, por ejemplo, señala que los tres componentes de la economía informal son la economía subterránea, la economía doméstica y la economía solidaria. Esta última se caracteriza por producir bienes y servicios no monetarios que circulan en ámbitos de sociabilidad según los principios de reciprocidad y redistribución (Adair, 1989).

El periódico *Le Monde* tuvo mucha importancia en la divulgación de estos conceptos en Francia y otros países del entorno. De hecho, por iniciativa del citado medio, se constituyó en 1997 una red de economía solidaria, conocida por la sigla IRES, de militante actividad en la búsqueda de fórmulas que no imiten las del mercado ni las del Estado.

Desde el nivel de las prácticas, la economía de la solidaridad ha adquirido estatus propio, sobre todo con el desarrollo de la nueva economía de inserción¹¹ y los llamados “servicios de proximidad”. En España, por ejemplo, se han creado redes como la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS), la Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria (Aeress), o la Red de Promoción e Inserción Laboral (Repris), encargadas de la *Revista Imagina*, y vinculadas con unas 300 empresas de inserción. Desde este punto de vista, la economía de la solidaridad quedaría reclusa a experiencias de trabajo muy concretas en el marco

¹⁰ Cfr. Nyssens, 1997. También cfr. Nyssens y Larraechea, en Laville, 1994, *op. cit.* El marco teórico de estos autores, sin embargo, y tal como se desprende del título de los artículos, es básicamente el de Razeto.

¹¹ Para un completo análisis de este fenómeno en Europa, cfr. Defourny, Favreu y Laville, 1997. Los autores resaltan el creciente interés por las “iniciativas económicas de tipo asociativo o cooperativo que no pertenecen ni a la esfera de la empresa privada clásica ni a la de la economía pública [...] Para la mayoría de los estudiosos de todo el mundo, la noción de tercer sector es la que define globalmente de forma menos imperfecta este ámbito”.

de las nuevas políticas sociales gubernamentales practicadas en el viejo continente luego de la crisis del modelo más clásico de Estado benefactor. Son, al decir de Arocena, “formas híbridas” que incluyen tareas solidarias con otras asalariadas y muchas veces con colaboración parcial del Estado (Arocena, 1994).

Otras conceptualizaciones comunes son las que equiparan la economía de la solidaridad con la economía social, integrando a las cooperativas, mutuales, fondos de empleados, empresas comunitarias y “demás formas organizativas de propiedad y gestión de los trabajadores” (García Müller, 1998). Una conceptualización de este tipo, sin embargo, no integra las experiencias que justamente Laville ubica en el polo de la reciprocidad, o las que Adair cataloga como integrando el sector informal.

Definición del fenómeno de “economías alternativas”

El segundo de los términos usado con asiduidad para hacer referencia a estos fenómenos, es el de *economías alternativas*. A diferencia del anterior, este concepto ha tenido mayor desarrollo en Europa, sobre todo en Alemania. Por lo general cuando se hace referencia a este término, se está queriendo marcar distancia tanto con la empresa del Estado como con la gran empresa capitalista, utilizando para ello y por ello características muy amplias: “Una economía donde las formas son menos estructuradas, menos codificadas y menos reguladas, en consecuencia una economía más flexible y más abierta a las nuevas demandas sociales, aunque también más susceptibles a generar nuevas formas de explotación” (vv. AA. 1989, p. 9).

El problema de esta noción, como se observa, es determinar qué variables se consideran fundamentales para marcar diferencias con el resto de la economía o, dicho de otra manera, distinguir cuál es el criterio, o los criterios, por los cuales se puede hablar de una economía alternativa. Si el criterio o los criterios son muy amplios, se puede concluir que es *alternativo* todo aquello que no funciona como la gran empresa capitalista y las empresas públicas, integrando por tanto desde experiencias de economía asociativa, hasta actividades ilegales o incluso criminales.

En estas materias, afortunadamente hubo interesantes contrapuntos y debates. Por ejemplo, se ha planteado la discusión sobre si el informalismo se puede considerar alternativo. En tal sentido hay una línea (con Illich, Gorz, Rosanvallon) que valoriza este sector como vector de cambio social —aunque sin mayor teorización sobre el concepto de informalidad— y otros sectores más cautos, como el del caso de Mingione.

Para otros, sin embargo, la economía alternativa pasa a englobar el conjunto de actividades económicas que surgen desde la sociedad civil, con una racionalidad manifiestamente anticapitalista: “La economía alternativa surge en este contexto,

con una actitud crítica hacia el capitalismo, pero ejercida desde dentro de él y aceptándolo, por consiguiente, como punto de partida inevitable” (Camacho, 1996). Al igual que lo ocurrido con el cooperativismo, quienes optan por desarrollar este tipo de empresas lo hacen munidos de valores solidarios, parapetándose entonces como contrarreferentes al modelo de empresa hegemónica.

Definición de “economía social” y sus vínculos con el “tercer sistema”

Podemos dar paso entonces al tercer término. En la lectura y el análisis de la realidad es medianamente claro que actualmente el término de mayor arraigo para referirse a algunos de los fenómenos económicos que reconocemos desde la óptica de la socioeconomía de la solidaridad es el de *economía social*, término que desde hace unos años se viene utilizando con mucha fuerza en algunos países —fundamentalmente europeos—, dando origen incluso a políticas gubernamentales tendientes a patrocinar y apoyar este sector, cuya constitución sigue siendo muy controvertida. En tal sentido, vale la pena hacer referencia a la creación de la “Unidad de Economía Social” en el seno de la Comisión de las Comunidades Europeas, y a la constitución de diversos organismos nacionales en Francia, España y Bélgica,¹² entre otros, destinados a los mismos objetivos. En principio se puede decir que la mayoría de las citadas políticas públicas ubican aquí aquellas actividades económicas que no giran en torno a los sectores públicos y privados tradicionales, pero, como veremos en seguida, tal ubicación no ha sido cosa sencilla.

Tarea compleja, y a esta altura presumo también estéril, ha sido intentar definir consensualmente la economía social. Son numerosos los autores que admiten “confusión intelectual” en el uso del término. Incluso, algunos de los últimos trabajos del Centro de Información y Documentación Europea de la Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec), han empezado a usar indistintamente el término “tercer sistema” con el de economía social. En efecto, en el cuantioso estudio *Economía social y empleo en la Unión Europea*, aparecido a finales del 2000, se incluyen diferentes Informes Nacionales, en los que los investigadores admiten las dificultades al usar indistintamente ambos términos.

Los coordinadores de dicho estudio sostenían entonces que la delimitación de las categorías fue voluntariamente tomada de manera amplia y flexible. Acto seguido, hacían referencia al “tercer sistema”, integrado por “las cooperativas y

¹² A manera de ejemplo, la Delegación Interministerial para la Economía Social (DIES), rebautizada en 1991 como Delegación para la Innovación Social y la Economía Social (Francia), el Consejo Valón de Economía Social del Ejecutivo Regional Valón (Bélgica), etcétera.

las mutualidades, así como organismos de voluntariado, las asociaciones y las fundaciones que remuneran trabajo”. Por tanto, admiten ciertas diferencias con el concepto de “economía social” de tradición más francesa.

Los criterios a los que se recurre generalmente para definir la economía social son: a) la finalidad de servicio a los miembros (interés común o mutuo) o a la colectividad (interés general); b) la primacía de las personas sobre el capital; c) el funcionamiento democrático, y d) la autonomía en la gestión respecto a los poderes públicos (Ciriec, 2000, p. 15).

De acuerdo con ello, ciertos organismos del sector sanitario, de servicios sociales o de educación, amparados en un estatuto de asociación o fundación, al ser considerados parapúblicos, no formarían parte del tercer sistema. Aun así, dejan la decisión de su inclusión o no a los informes nacionales, lo que demuestra, entre otras cosas, la falta de teorización, o al menos de una teoría consensuada sobre estos fenómenos. El Informe remata señalando, con una dosis alta de pragmatismo, que “de forma general las fronteras del Tercer Sistema aparecen borrosas y sujetas a discusión. Esta es una primera justificación de la utilización del término ‘sistema’ en lugar de ‘sector’”.¹³

La vinculación con la discusión de un “tercer sector”

El uso del término “tercer sistema”, además, tiene otro inconveniente, y es su obvio parecido con el último de los términos que vamos a analizar, esto es, el “tercer sector”. Sin detenernos demasiado en este asunto, sobre el que volveremos luego, digamos que la economía social se diferencia de las investigaciones realizadas en el marco del proyecto J. Hopkins, sobre sector no lucrativo o voluntario en el ámbito europeo, por las siguientes razones:

a) el Ciriec agrupa sólo a organizaciones que remuneran al trabajo; b) el Ciriec no incluye a las organizaciones parapúblicas, muchas veces incluidas en los estudios de Salamon; c) el Ciriec incluye las empresas que obtienen sus recursos del mercado y luego distribuyen al menos parte de sus beneficios (Salamon no incluye a las empresas que reparten beneficios) (Ciriec, 2000, p. 19).

¹³ Ciriec, 2000, p. 21. Por si ello fuera poco, otros autores —como Villasante— le dan un sentido diferente al término, más emparentado con el concepto gramsciano de sociedad civil. En sintonía con algunas de las posturas esgrimidas en este trabajo, Villasante distingue tres grandes sectores asociando el sector del Estado con la figura del Príncipe, el sector de mercado con la figura del Mercader, y el tercer sistema con la figura del Ciudadano y sus asociaciones. Cfr. Villasante, 1998.

Los autores del Ciriec se distancian por tanto de lo “no lucrativo” que distingue la versión norteamericana del “tercer sector”, prefiriendo hablar de “no maximización de la rentabilidad del capital”. Terminan señalando las diferencias dentro de la UE en el uso de los distintos términos:

Estos términos abarcan campos distintos e implican, como consecuencia, dinámicas de empleo diferentes. Así, las cooperativas incluidas en la economía social están excluidas del sector no lucrativo [...] La cuestión es saber si existe una conciencia y un reconocimiento de un sector alternativo en relación con el sector Público y el sector de las empresas mercantiles privadas (Ciriec, 2000, p. 20).

Esta discusión se trasladó, sin duda, a los investigadores locales de la economía social; en tal sentido, los encargados del Informe Alemán, comienzan su Informe señalando las diferencias que existen entre el “tercer sistema” del Ciriec, con respecto al “tercer sector” del proyecto Hopkins:

La definición operativa del Ciriec es mucho más estricta que la de John Hopkins porque, al parecer, únicamente se cuentan las organizaciones en las cuales la producción de bienes y/o la prestación de servicios es un elemento claro de su existencia. En contraste, el proyecto John Hopkins cuenta también con las organizaciones cívicas, como por ejemplo las organizaciones medioambientales que quizá se concentren en desplegar campañas y representar intereses [...] Por otra parte, la definición operativa del Ciriec es considerablemente más amplia que la de John Hopkins porque, en este último proyecto han quedado excluidas organizaciones tales como las mutuas de seguros y las cooperativas, debido al hecho de que en ellas es posible distribuir el excedente (beneficios) entre sus miembros [...] (Ciriec, 2000, pp. 194-195).

Una definición más precisa de la economía social, en medio de tanto manejo de categorías disímiles, nos la da el Consejo Valón de la Economía Social, que en 1990 definía el sector de la siguiente manera:

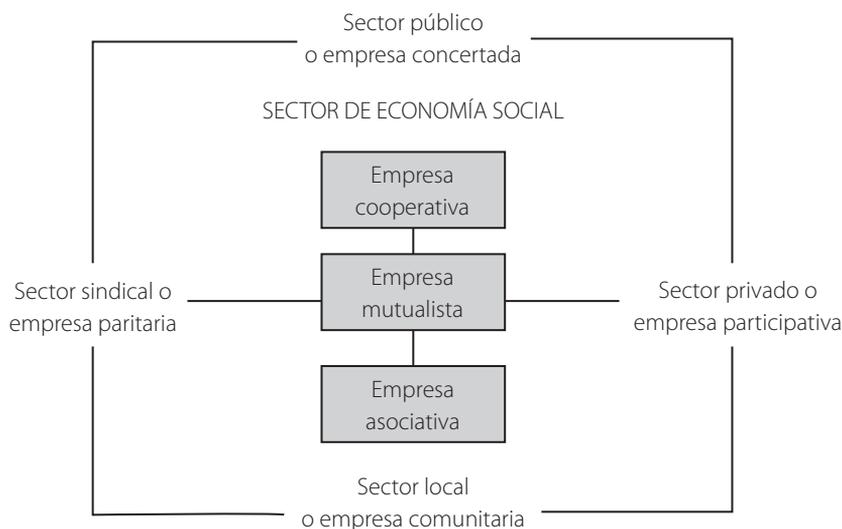
La economía social está compuesta de actividades económicas de tipo asociativo fundadas sobre los valores de solidaridad, autonomía y ciudadanía. Estas actividades son desarrolladas por empresas mercantiles, mutuas y asociaciones que tienden a funcionar según los siguientes principios: “1) gestión democrática; 2) finalidad social; 3) remuneración limitada del capital y socialización de los beneficios”, pero para llegar a esta definición, debieron superar varias otras (Defourny, 1992, p. 8).

Por su lado, los primeros documentos de la Europa Comunitaria (Panorama de la Industria Comunitaria, 1991-92) definían al respecto las actividades económicas pertenecientes a la economía social, integrada por cooperativas, mutualistas y asociaciones no lucrativas (el *non-profit* sector del que nos habla la lectura inglesa

al referirse a las asociaciones que producen servicios que, o bien no pueden expresarse en términos monetarios, o bien no ofrecen una rentabilidad suficiente para atraer empresas con fines de lucro). Parecería ser este, en efecto, el componente más aceptado de la economía social, aunque se podría matizar incluyéndole otros cuatro componentes periféricos: la empresa semipública, la economía popular, la empresa paritaria y las empresas con gestión participativa, de acuerdo con un esquema muy difundido de Desroche (1983, p. 205).

Más allá de esta discusión muy actual sobre los alcances y límites de la economía social, lo cierto es que el término recoge importantes antecedentes en el siglo pasado, que podemos ubicar en el plano académico, con divulgaciones desarrolladas en la Universidad de Lovaina en la década del 30, con la publicación por parte de Charles Dunoyer de su *Tratado de Economía Social* (Defourny, 1994) —fuertemente influenciado por los costos sociales todavía evidentes de la Revolución Industrial— y por Constantin Pecquer, autor de *Economía social*, en 1839.

Figura 1. Esquema de la economía social según Desroche



Fuente: Desroche, 1983.

Siguiendo a Desroche (1987), podemos señalar que a partir de allí se abrieron tres grandes escuelas: una orientada hacia las ideas socialistas, otra hacia las ideas social-cristianas, y otra hacia las ideas liberales.

En la primera escuela destacan Constantin Pecqueur (1842) y François Vidal (1846), de gran influencia en la Revolución de 1848, y luego Benoit Malon y Marcel Mauss, defensores de una economía de socializaciones voluntarias.

La economía social es desarrollada por los social-cristianos por medio de la obra de Frédéric Le Play, quien crea una sociedad de economía social en 1856, y la revista *La Economía Social*. También aquí podemos incluir a uno de los fundadores del moderno cooperativismo de ahorro y crédito, Frédéric Guillaume Raffeisen.

De esta manera, los cristianos sociales del siglo XIX apelan a los cuerpos intermedios para luchar contra el aislamiento del individuo, tara del liberalismo, y contra la absorción del individuo por el Estado, trampa del Jacobinismo. La valoración de estas microestructuras, al mismo tiempo que la afirmación de la autonomía de los individuos, nos llevan al concepto de subsidiaridad, el cual implica que la instancia superior no acapara las funciones que la instancia inferior, más cercana al usuario, puede asumir (Defourny, 1994, p. 11).

Esta línea de subsidiaridad, luego conectada a la solidaridad, constituiría un dúo fundamental en la concepción social-cristiana sobre la relación de lo público y lo privado en la vida económica, al punto de figurar en algunas de las últimas Encíclicas Papales como uno de los ejes interpretativos del deber ser económico.

La Escuela Liberal tuvo en Charles Dunoyer y Frédéric Passy a dos de sus clásicos exponentes. También León Walras podría pertenecer a esta línea,¹⁴ al igual que Hermann Schulze en Alemania y Luigi Luzatti en Italia.

Finalmente podríamos hacer referencia al *tercer sector* como otro de los conceptos utilizados por la moderna bibliografía. Probablemente aquí la “confusión intelectual” de la que hablaba Chaves para el caso de la economía social, adquiere dimensiones mayúsculas. El concepto de “tercer sector”, si bien de amplio desarrollo en los EUA, es sin duda el que más tarde ha entrado en Europa y América Latina. Los esfuerzos de ciertas instituciones norteamericanas, sin embargo, han hecho que su difusión haya sido más que importante en la última década. Sobre el mismo ya manejamos algunos elementos cuando discutimos la caracterización de la economía social. Teniendo eso en cuenta, es que preferimos, por una cuestión de orden, volver a una discusión más profunda sobre sus características y presupuestos teóricos, cuando nos toque analizar y componer más detenidamente desde nuestra perspectiva teórica el tercer sector de la economía de nuestros mercados determinados.

¹⁴ A este respecto Desroche prefiere ubicarlo en una cuarta escuela, y Defourny en la liberal.

Primeras tesis definatorias de la socioeconomía de la solidaridad

A esta altura del trabajo, y luego de haber manejado algunas de las posiciones teóricas más relevantes en nuestra materia, podemos desarrollar nuestras primeras tesis en relación con la socioeconomía de la solidaridad. Estas son:

1. La socioeconomía de la solidaridad presenta dos grandes niveles de desafíos: uno teórico y el otro práctico. En el primer nivel, vinculado con los aspectos teóricos, los aportes de nuestra mirada giran, por un lado, en torno a la crítica de la racionalidad neoclásica, y por otro lado a la elaboración de categorías de análisis solidario para una mejor comprensión de los procesos económicos. En ambos aspectos, la socioeconomía de la solidaridad reconoce los múltiples antecedentes que revisaremos en el próximo numeral. En el segundo nivel, el práctico, el desafío consiste en destacar y rescatar las prácticas socioeconómicas solidarias con peso significativo en los actuales mercados determinados.
2. La socioeconomía de la solidaridad asume el papel significativo en la construcción teórica, tanto de los asuntos morales y culturales, como de los asuntos estructurales. Dicho de otra manera, no reconocemos ninguna prioridad *ex ante*, entre los aspectos subjetivos y los aspectos objetivos de la realidad social a la hora de explicar los plurales comportamientos económicos.
3. El fundamento último de nuestro marco teórico es que la solidaridad y otros valores morales y éticos explican numerosos comportamientos socioeconómicos y dan lugar a numerosas prácticas alternativas a las hegemónicas, con incidencia en nuestros mercados determinados.
4. Estos valores están presentes en numerosas prácticas económicas de nuestros mercados; sin embargo, están especial y fundamentalmente presentes en el sector llamado propiamente solidario de nuestras economías.
5. En ese sentido, al situarse la solidaridad como referente fundamental de determinadas prácticas económicas, estas adquieren características que las hacen muy distintas a las que priman en el sector capitalista y en el sector estatal de la economía. Desde este punto de vista puede decirse que las economías solidarias son alternativas concretas al capitalismo.
6. Por lo demás, desde nuestro punto de vista no es aceptable el argumento según el cual, en definitiva, estas prácticas terminan operando en el sistema capitalista. Más bien, reconocemos la existencia de un mercado determinado, socialmente construido, en el que cada uno de los sectores tendrá mayor o menor incidencia. En nuestras sociedades contemporáneas, el

sector capitalista es el hegemónico; sin embargo también operan las otras dos lógicas que son funcionales en primer lugar a sus propios sectores.

7. Por eso es que la socioeconomía de la solidaridad tampoco brega por una sociedad sin mercado. El mercado como lugar donde se reúnen los productores para intercambiar sus bienes y servicios siempre ha existido, y en los hechos su origen lo podríamos entender vinculado a los intereses solidarios de los individuos. Nuestra propuesta, habida cuenta de lo anterior, es por un mercado democrático y justo.
8. Las prácticas socioeconómicas solidarias se caracterizan por hacer un uso fundamental de trabajo y Factor C en los procesos productivos; por distribuir con base en relaciones de reciprocidad y altruismo; por consumir con espíritu crítico y con base en el reconocimiento de plurales necesidades humanas, y por acumular con sentido comunitario, todo en el marco de proyectos que apuntan a la autogestión, cooperación y procesos de asociacionismo. En todos los casos, la presencia de beneficios o no, no es un criterio de importancia (con esto nos distanciamos de la escuela norteamericana del tercer sector), como tampoco lo es la presencia o no de dinero en los procesos de circulación (con esto nos distanciamos de las corrientes francesas), o la presencia o no de pago a los factores (distanciándonos, finalmente, de los criterios más establecidos en materia de economía social).
9. La socioeconomía de la solidaridad no reconoce afortunado el concepto de informalidad. Más bien preferimos hablar de economía popular. En este sentido, creemos que no toda economía popular es solidaria, y que no toda economía solidaria es popular. Debemos reconocer, sin embargo, la presencia de un fuerte componente de economía popular de la solidaridad, sobre todo en América Latina.

Introducción a los antecedentes doctrinales y teóricos de una socioeconomía de la solidaridad

En los anteriores apartados planteamos que más allá de los cuatro conceptos analizados hasta ahora, y de sus numerosas teorizaciones, lo cierto es que el rescate de experiencias económicas alternativas a las hegemónicas, y con raíz solidaria, así como su análisis en términos teóricos, tienen numerosos antecedentes.

En concreto, sostenemos que la socioeconomía y la economía de la solidaridad vienen respaldadas por una historia muy rica tanto en lo práctico como en lo teórico, de impulso a formas diferentes y solidarias de hacer economía. A estas fuentes las llamaremos “fuentes doctrinarias”, ya que ponen su acento no tanto en la formulación teórica analítica, sino más bien en la parte propositiva. Entre estas

fuentes doctrinales cabe rescatar el aporte de los socialistas utópicos, del movimiento cooperativo,¹⁵ la economía humana de Le Bret, el comunitarismo de Mounier, los movimientos autogestionarios, la práctica del socialismo libertario, la acción de vida en comunidades, la doctrina social de la Iglesia católica, los aportes de un “desarrollo a escala humana”, etcétera. En segundo término tenemos la influencia de lo que podemos llamar “fuentes teóricas”, esto es el conjunto de teorías nacidas en el seno de las ciencias sociales que han hecho hincapié no tanto en el área propositiva como en el campo analítico. Aquí podríamos señalar la influencia de los clásicos de la sociología, así como de varias corrientes contemporáneas en la sociología, la economía y la antropología. En una ubicación intermedia entre las fuentes doctrinales y las teóricas, podríamos agrupar las fuentes filosóficas provenientes sobre todo de la filosofía política y de la filosofía ética. En su conjunto, fruto de lo rescatado en todas estas fuentes, aunque con la lógica coherencia teórica que intentaremos construir en estas páginas, estaremos en presencia de ese marco teórico denominado socioeconomía solidaria.

El conocimiento de esas fuentes nos será de enorme utilidad para comprender cómo este esfuerzo por pensar y valorar las experiencias alternativas de hacer economía tiene una historia muy rica, fundamentalmente luego de la Revolución Industrial, cuando los cambios sociales y económicos harían primar, hasta nuestros días, las economías de intercambios y reguladas, en detrimento de las más integradoras provenientes de ese “tercer sector de hacer economía”, que la literatura de fines de siglo catapultó como una de las grandes salidas civilizatorias para la humanidad.

El socialismo utópico

Al amparo de la denominación “socialismo utópico” se engloba una serie de autores que, a pesar de las diferencias entre sí, plantearían con fuerza en determinado contexto histórico la necesidad de tomar “la cuestión social” como la más importante de las tareas de los hombres. El contexto histórico del que hablamos es el creciente industrialismo que generaba pobreza y desempleo a raudales en el viejo continente. El término “socialismo” es utilizado por estos autores por primera vez en la historia, aunque con un sentido bastante vago, y en todo caso muy distinto

¹⁵ Quizá George Fauquet pueda convertirse en un antecedente más que preciso de Razeto, al adelantar en los años cuarenta la idea del “sector cooperativo”, el que se integraría por la identidad de intereses y objetivos comunes de las unidades y actividades no capitalistas, citando el caso de la economía familiar y de la economía aldeana y artesanal. Más adelante nos remitiremos a este singular e importante autor.

al que se iría a popularizar y divulgar con las tesis de Marx. Para los “utópicos” el socialismo se definía fundamentalmente en oposición al individualismo, y en muchos casos con relación al asociacionismo cooperativista.¹⁶ De hecho, el apellido “utópico” fue impuesto por Marx y Engels, de forma algo despectiva, para referirse a aquellos autores que, por el momento histórico que vivían, no pudieron enfrentarse al pleno desarrollo de la industria, del proletariado y de la lucha de clases. Sin embargo, como señala Buber, “luego se aplicó el concepto sin distinción a todos aquellos que —según Marx y Engels— no querían, o no podían, o no podían ni querían tomar en cuenta esos factores” (Buber, 1987). Sea como fuera, el término fue acuñado y hoy se les designa de la misma forma como fueron catalogados por Marx. Entre los autores más notorios, nosotros manejaremos a Robert Owen, Charles Fourier, Pierre-Joseph Proudhon y Philippe Buchez.¹⁷

Para Fourier, adelantándose a las reflexiones que acerca del “buen trabajo” hiciera Gandhi a mediados del siglo xx, el trabajo debería ser en sí mismo agradable y atractivo, además de beneficioso desde el punto de vista económico. Para ello, este verdadero adelantado sostenía la tesis de que todo trabajador debería realizar más de una tarea a los efectos de evitar la rutina en el trabajo. En las pequeñas comunidades de Fourier, de hecho, cada trabajador tenía derecho a elegir el trabajo que quisiera de acuerdo con sus necesidades. Las comunidades, para ello, debían cumplir con una serie de requisitos: un número ideal de 1.600 personas, con una determinada cantidad de tierra para explotar, un sistema de educación que permitiera que los niños siguieran naturalmente sus inclinaciones, vida tan en común como las familias quisieran (lo que habilitaba la propiedad privada), etcétera. Sin embargo, en vida, Fourier nunca recibió apoyo económico para fundar estas comunidades. De hecho, los primeros falansterios se desarrollaron en Norteamérica, a influjo de Albert Brisbane (1809-1890), quien logra fundar junto a otros discípulos de Fourier algunos de estos sin mayores éxitos, salvo en los casos en que se basaron más en los lineamientos cooperativos propiamente dichos.

Robert Owen fue uno de los verdaderos antecesores del movimiento cooperativo, no sólo por lo que hizo en vida, sino también por el hecho de que algunos de sus discípulos fundaron la sociedad cooperativa de los *Rochdale Pioneers* (Cole, 1964). Este

¹⁶ En el primer caso destaca Pierre Leroux (1833, *Revue Encyclopédique*), y en el segundo, las ideas de Robert Owen (*What is Socialism?*, 1841). Cfr. Touchard, 1993, p. 423.

¹⁷ Todos estos autores nacieron entre 1760 y 1809, lo que le da una cierta unidad histórica a sus elaboraciones. En este rico periodo histórico, otros autores no pertenecientes a lo que se conoce como “socialismo utópico” cobraron gran notoriedad por sus elaboraciones relacionadas con el fenómeno cooperativista. Es el caso, entre otros, de Lamennais (1782-1854), uno de los más notorios fundadores del pensamiento social-cristiano del siglo xix.

reconocido empresario de la época, iría desarrollando sus ideas de lo que Touchard llama “filantropía patronal” hacia un “mesianismo social”. Owen soñaba con comunidades de trabajo en la que se disolviera por completo la propiedad privada, lo que lo diferenciaba de Fourier claramente. A diferencia de este último, la base de producción debía ser agrícola, en tanto para Fourier era necesaria la poliactividad productiva. Sus ideas, no obstante, se irían tiñendo de notorias referencias religiosas (*El nuevo mundo moral*), lo que lo alejaría de una reflexión más objetiva sobre las potencialidades reales de las comunidades de trabajo. Entre los cientos de cooperativas fundadas por Owen y William Thompson entre 1825 y 1835, se destaca la idea oweniana de una “bolsa nacional” en la que se intercambian los productos por medio de “billetes de trabajo”, idea que vuelve a resurgir con fuerza en nuestros tiempos.

Ciertamente Philippe Buchez puede ser considerado como “el padre del cooperativismo francés”. Siendo discípulo de Saint-Simon, abandonó sus tesis cuando aquel incursionó en el plano religioso. Buchez, de fuerte formación católica, señala en su libro *Introduction à la science de l'histoire* que la etapa de la humanidad iniciada con la venida del cristianismo estaba destinada a desarrollar los valores de igualdad, fraternidad y caridad. La Iglesia católica y las asociaciones de obreros y productores tendrían en tal sentido un alto nivel de responsabilidad para que ello ocurriera así. Su notorio acercamiento a las clases trabajadoras queda testimoniado con el periódico *L'Atelier*, “órgano de los intereses morales y materiales de la clase obrera”. Esta publicación, que saldría entre 1840 y 1850, tenía por lema las palabras de San Pablo, “el que no trabaja no come”. Buchez es considerado por muchos como uno de los fundadores del pensamiento social-cristiano, o socialista-cristiano, como se divulgaba en la época.

Para Pierre-Joseph Proudhon, tanto el Estado como las asociaciones contribuían a limitar la libertad del individuo. Para el autor de *Filosofía de la miseria* la clave era la familia. Sin embargo, Proudhon saltó a la fama por algunas de sus consignas radicales, como “la propiedad es un robo”, “Dios es el mal”, etcétera, las que sin embargo se relativizan una vez que se conoce su obra completamente. Por ello es que Touchard señala que “nada resulta más fácil que oponer a un texto de Proudhon otro de Proudhon”. De hecho, la propiedad privada era admitida por el autor, sólo que criticaba duramente la forma en que era utilizada en la época. A diferencia de otros autores del “socialismo utópico”, Proudhon era firme partidario del igualitarismo en la sociedad: “La igualdad de las condiciones, he aquí el principio de las sociedades; la solidaridad universal, he aquí la sanción de esta ley”, declara en su primer ensayo sobre la propiedad (Touchard, 1993, p. 436). Para este autor, la asociación mutualista se erige como la posible solución de los problemas sociales, en la cual los miembros asociados se garantizan recíprocamente “servicio por servicio, crédito por crédito, retribución por retribución, seguridad por seguridad, valor por valor, información por información, buena fe por buena fe, verdad por verdad, libertad por libertad, propiedad por propiedad”. Volveremos con este autor cuando analicemos el socialismo libertario.

El movimiento cooperativo

El *movimiento cooperativo* se entiende formalmente originado con los Pioneros de Rochdale, más concretamente en 1844, año en el cual un grupo de trabajadores tejedores de franela, luego de haber perdido una huelga y de pasar a ser desocupados, decidieron unirse para “cooperar”. Se trazaron de esta manera tres metas: la organización inmediata de una cooperativa de consumo; la organización a mediano plazo de una cooperativa de producción y vivienda; y la constitución de una colonia “tan pronto como se pueda”.¹⁸

Los principios originales de Rochdale eran:

- Control democrático: una persona, un voto.
- Puerta abierta: libre adhesión, con ingreso y retiro voluntario.
- Interés limitado al capital.
- Retorno de excedentes en proporción a las compras.
- Ventas al contado.
- Ventas de mercancías de buena calidad.
- Educación de los socios.
- Neutralidad política y religiosa.

Este exitoso ensayo cooperativista tendría algunos antecedentes en la misma Gran Bretaña de manos del doctor William King, y en Francia de manos del también médico Buchez. Bajo la influencia del primero se constituye en 1827 la primera cooperativa de consumo, y en 1832, bajo la influencia de Buchez, se funda la primera cooperativa de producción en Francia. Si bien para 1830 en Inglaterra King supervisó el nacimiento de unas 300 asociaciones (Buber, 1987, p. 86), no será hasta las actividades en Rochdale que el cooperativismo tendrá su mayor fuerza. Sin embargo, no comparto totalmente la idea según la cual en Rochdale se sentaron las bases de los Principios Cooperativistas, tal como se sostiene comúnmente. En ese sentido hay que destacar a Buchez no sólo como fundador de cooperativas en los años treinta, sino también como ideólogo capaz de reflexionar sobre estas y

¹⁸ El punto 5 de su primer artículo, de notorio owenismo, rezaba: “Tan pronto como sea posible, la sociedad procederá a organizar las fuerzas de la producción, de la distribución, de la educación y de su propio gobierno; o, en otros términos, establecerá una colonia indígena que se bastará a sí misma y en la cual los intereses estarán unidos. La sociedad ayudará a las otras sociedades cooperativas para establecer colonias similares”. Nótese cómo, a diferencia del sector capitalista, que tiende a anular la competencia, aquí se propicia la emergencia de nuevas cooperativas. El éxito de la experiencia fue tal, que de 28 socios originales, se pasó a 10.000 en 1881, y a más de 40.000 en 1961.

trazar algunos de los principios que —publicados en el *Journal des Sciences Morales et Politiques* en 1831— se harían famosos trece años después con los Pioneros de Rochdale. La primera cooperativa de Buchez fue L'Association Chrétienne des Bijoutiers en Doré, que abriría ocho sucursales y terminaría de funcionar en 1873. Entre sus principios figura la limitación en el número de trabajadores asalariados: “Los hombres asocian su trabajo, no sus capitales”, solía decir, con acierto no sólo práctico sino además teórico, el singular médico francés. El capital debía ser ampliado todos los años con una quinta parte de los beneficios, en tanto el resto era repartido de acuerdo con el trabajo aportado por cada miembro (Monzón, 1989).

Entre los antecedentes más anteriores a este movimiento, que desde entonces se arraigaría con fuerza en todas partes del mundo, se pueden citar los “Artels”, que datan de San Petersburgo en 1714, integrados por pilotos y marineros.¹⁹ En el ámbito americano, la cultura precolombina supo de organizaciones de tipo cooperativo que tuvieron lugar en las principales civilizaciones, tanto entre los aztecas, como entre los incas.

Pero decíamos que fue a partir de los años treinta y cuarenta del siglo pasado, cuando se establecieron los principios del cooperativismo y se fue desarrollando una muy interesante reflexión teórica sobre los alcances del movimiento y sus potencialidades en el marco de la economía capitalista.

Es así que Kaplan y Drimer (1973) distinguen dos grandes concepciones: la integral, compuesta por aquellos que confían en la paulatina extensión de las cooperativas a todos los campos de la economía en busca de una necesaria hegemonización de las relaciones económicas, y la concepción sectorial, que afirma la necesaria limitación de las cooperativas a determinados aspectos de la actividad económica y la coexistencia del sector cooperativo, público y privado.

En ese sentido, el máximo exponente entre los integrales habría sido Charles Gide, quien acuñó el término “República Cooperativa” en 1889 para referirse a la necesidad de conformar un gran espacio nacional organizado económicamente por las fuerzas cooperativistas (antes Blanc se refería a una República Socialista, basada en el cooperativismo). Fundador de la Escuela de Nimes, esta también aportó sus conocimientos en la línea de reflexión integral, formulando el famoso programa de desarrollo del Movimiento Cooperativo que preveía la paulatina y pacífica extensión de las cooperativas de consumo para abarcar luego el comercio minorista, el comercio mayorista, la producción fabril y finalmente la producción agraria. Los esposos Synney y Beatrice Webb también formarían parte de esta concepción “integral”.

¹⁹ Al respecto, cfr. Raymond, 1982.

Indudablemente el autor más representativo de la concepción sectorial fue G. Fauquet, fundador junto con H. Dubreuil y Ch. Maraux, en París, 1924, de la Asociación para el Fomento de Contratos Cooperativos de Trabajo. En su obra máxima de 1942, *Le secteur coopérative*, Fauquet distinguió cuatro sectores: el público, el capitalista, el propiamente privado (integrado por la economía familiar, campesina y artesanal), y el cooperativo. Su tesis, hermanada a la de Razeto, era que el sector cooperativo podía componer, junto con el propiamente privado, un nuevo y gran sector que se distinguiría fundamentalmente de las formas de hacer economía de los capitalistas y del Estado. Otros autores que siguieron esta línea fueron A. Thomas y E. Milhaud. De alguna manera nosotros podríamos incluir a Razeto en esta línea, en tanto sus posturas, lejos de intentar hacer hegemonizar a algún sector sobre otro, parten de la necesidad de articular un mercado determinado con fuerzas equitativas de los tres sectores, lo que en tal caso nos acercaría al concepto de *mercado democrático*.

En el plano más práctico, ahora son alrededor de 600 millones los socios cooperativistas en todo el mundo. Entre las miles de empresas cooperativas debemos resaltar, por sus aspectos cuantitativos y cualitativos, la experiencia del Grupo Cooperativo de Mondragón en el País Vasco, España. En este momento, el Grupo integra a más de 190 cooperativas con 22.000 socios. Fue fundado en 1941 por un grupo de hombres liderados por el P. José María Arizmendiarieta, sacerdote con especial carisma convencido de que “la solidaridad humana constituye el fundamento de la organización cooperativa”.²⁰

El carácter especialmente solidario de esta experiencia (que lamentablemente no podemos expandir gratuitamente y sin más a todas las empresas cooperativas) queda expresado en los siguientes principios:

- Solidaridad retributiva, salarios diferenciales topeados en la relación 1/3 inicialmente, aunque ahora también se llega en algunos casos a una relación máxima de 1/6.
- Solidaridad intercooperativa, que se concretiza en la redistribución de los beneficios entre el conjunto de cooperativas ubicadas en la misma comarca, o en el mantenimiento de las actividades deficitarias por su actividad (escuelas, revistas, centros de investigación, etcétera).
- La capitalización de los resultados que se reinvierten en las cooperativas generando nuevos puestos de trabajo.
- Todas las personas que trabajan en las cooperativas del Grupo deben ser socios, y además se establecen políticas que favorecen la incorporación de nuevos miembros a través de aportaciones de capital social asumibles, etcétera (Pérez, 1992, p. 148).

²⁰ Sobre el pensamiento del fundador de Mondragón, cfr. Azurmendi, 1992.

Una discusión muy apropiada, pero que no podemos dar en esta ocasión, es si acaso al crecimiento del Grupo y su política de competitividad mellan algunos de los principios de solidaridad. Al respecto ya se han escrito algunos libros que recomendamos al lector (cfr. Cheney, 1998 y Urruela, 1998). No obstante ello, podemos expresar que en estos casos, la discusión debe tratar de conciliar dos posturas a priori divergentes: a) el tamaño de las organizaciones solidarias explica el grado de desarrollo del factor comunitario, y b) en ciertas ramas de actividad, el crecimiento es condición de competitividad. Este verdadero dilema, a nuestro juicio, es uno de los principales desafíos que enfrenta la economía de la solidaridad en general, y el cooperativismo en particular, si entiende necesario participar activamente en el mercado determinado.

En Uruguay, por su lado, el movimiento cooperativo está largamente extendido, al punto de que uno de cada tres y fracción de los uruguayos pertenece a alguna entidad cooperativa (Errandonea y Supervielle, 1992). Entre las numerosas experiencias autogestionarias y populares, debemos citar como especialmente relevante el caso de las cooperativas de vivienda por ayuda mutua nucleadas en torno a la Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (Fucvam), fenómeno que permitió en los últimos años el acceso a una vivienda digna a más de 15 mil familias uruguayas, a pesar de las trabas impuestas, primero por gobiernos autoritarios, luego por la dictadura, y finalmente por la insensibilidad de las autoridades de gobierno en estas materias.²¹

El movimiento del solidarismo

Otro antecedente importante en nuestras materias lo constituye el Movimiento del Solidarismo de Francia, a finales del siglo XIX, con el agregado de que populariza por primera vez en medios políticos el concepto de “solidaridad”.

En efecto, la solidaridad comienza a adquirir, como concepto explícito, un protagonismo nunca antes tan ampliamente desarrollado. El Republicanismo de Francia será el ambiente fecundo de la solidaridad, de la mano del máximo exponente del momento, León Bourgeois, autor en 1896 de *La Solidarité* (Bourgeois, 1998), además de dirigente político, parlamentario y ministro.

El Movimiento del Solidarismo surge en medio de los debates públicos acerca del rol del Estado y la sociedad para hacer frente a los problemas derivados del pauperismo. Si bien esta discusión tiene antecedentes ya con la Revolución Francesa de 1789, vuelve a presentarse en el marco de la Revolución de 1848, para instalarse

²¹ Sobre el caso de la Fucvam, cfr. ccu, 1986, Nahoum, 1999 y Moreira, 1996.

nuevamente con el surgimiento de la Tercer República, luego de 1875. Los solidaristas terciaron en el debate hasta entonces hegemonizado por posturas liberales y socialistas, sosteniendo que la anomia social (ya definida sobre finales de siglo por Durkheim, autor de mucha influencia en esta corriente) y el pauperismo debían ser enfrentados por el desarrollo de una vida asociativa y sindical anulada un siglo atrás por medio de la Ley Le Chapelier. El desarrollo de la sociedad civil, sin embargo, debía contar con el apoyo del Estado, razón por la cual los solidaristas se opusieron firmemente a las posiciones entonces muy en boga del *laissez faire*.

La obra de Bourgeois, por su parte, estuvo influida por la “ley general de dependencia recíproca”, que entonces se había colocado recientemente en el campo de la biología como contrarreferente a las posturas más darwinistas. Esta “dependencia recíproca” puede oficiarse como sinónimo de la solidaridad en Bourgeois, de manera que el autor termina presentando una concepción holista y organicista de la sociedad fundada en la cooperación más que en la competencia (Béland y Zamorano, 2000, p. 10). Ahora bien, esa misma sociedad, aunque no gira en torno al principio de la competencia, es imperfecta y tiende a generar injusticias, lo que obliga entonces a crear un sistema de regulación política, dirigido por el Estado, para el correcto funcionamiento de las economías en sociedad.

Los ideales del solidarismo, finalmente, tuvieron efecto práctico en las primeras políticas de bienestar francesas del siglo xx. En ese sentido, podemos señalar como indicador de su influencia en este campo, que el uso que hasta el día de hoy hacemos sobre este término para vincularlo con los principios de la seguridad social tiene su primer antecedente en esta corriente.

El pensamiento libertario

Las corrientes anarquistas, de significativo peso sobre principios del siglo xx, han desarrollado sus propias tesis acerca del modelo revolucionario en el que deberían inspirarse para construir el *socialismo libertario*. De esta manera, se van desarrollando modelos que propician un equilibrio entre la libertad y la organización por medio de la federación de organismos sociales.

Entre los personajes más influyentes en el amplio campo anarquista, hay que señalar a Pierre Joseph Proudhon como una especie de padre del sistema denominado “anarquismo filosófico”. Ya vimos antes algo de su obra, así que no insistiremos sobre su importancia. Vale la pena aclarar, de todos modos, que este anarquismo filosófico, fuertemente opuesto a todo tipo de dominación, repudiaba con acento los métodos violentos, esperando de la propia gente una evolución hacia las ideas libertarias.

Por otro lado debemos citar las ideas colectivistas de Bakunin, que permitieron el desarrollo del anarcosindicalismo, en especial en Italia, España y varios países de América, entre los cuales está el nuestro. Las actividades de dirigentes como Enrico Malatesta o Giuseppe Fanelli permitieron la formación de sindicatos, en especial en las ciudades más industrializadas, y la difusión de sus ideas en América a comienzos de siglo. En efecto, Mijaíl Bakunin (1814-1876), llega a Inglaterra en 1861 luego de diversas peripecias por buena parte del mundo, y desde entonces hasta su muerte será quizá uno de los hombres más activos en la difusión del ideal anarquista, sobre todo por su labor en la I Internacional, en oposición a Karl Marx.

También debemos mencionar la labor del príncipe Piotr Alekséyevich Kropotkin (1842-1921), como uno de los principales teóricos del movimiento anarquista. Nacido en Moscú en 1872, participaría en la I Internacional, trasladándose del bando marxista, al liderado por Bakunin.

Sus principales líneas de reflexión pasaban por el impulso de una sociedad que se rigiera exclusivamente por el principio de la ayuda mutua y la cooperación, sin necesidad de instituciones estatales. Esta sociedad ideal, llamada comunismo anarquista o anarcocomunismo, sería el último paso de un proceso revolucionario que pasaría antes por una fase de colectivismo (el anarcocolectivismo). Nuestro autor comienza a estudiar la ayuda mutua a partir del comportamiento de numerosas especies animales, para luego considerarla un comportamiento propio de los seres humanos, que debía ser estimulado por medio del asociacionismo. Estos análisis, tan caros a la moderna teoría vinculada a los fenómenos tratados en este trabajo, pueden ser constatados en pasajes como el siguiente:

La sociedad estará compuesta de una multitud de asociaciones unidas entre sí para todo aquello que reclame su esfuerzo común: federaciones de productores en todos los ramos de la producción agropecuaria, industrial, intelectual, artística; comunidades para el consumo, encargadas de subvenir en todo lo referente a habitación, alumbrado, calefacción, alimentación, instituciones sanitarias, etcétera; federaciones de comunidades entre sí; federaciones de comunidades de los grupos de producción; agrupaciones más amplias todavía, que englobarán todo un país o incluso a varios países; agrupaciones de personas dedicadas a trabajar en común para la satisfacción de sus necesidades económicas, intelectuales, artísticas, que no estén limitadas a un territorio determinado. Todos estos grupos asociativos combinarán libremente sus esfuerzos mediante una alianza recíproca [...] (Kropotkin, en Guillén, 1990, pp. 67-68).

Por su lado, en su obra *Campos, fábricas y talleres*, Kropotkin bregaba por un sistema de comunidades en las que, al ser todos trabajadores tanto hombres como mujeres, llegados a cierta edad (“por ejemplo, desde los cuarenta en adelante”),

quedasen libres de trabajo, para dedicarse a participar en las actividades artísticas o científicas del agrado de cada uno. Note el lector el parecido de estas ideas con las salidas del tipo “trabajar menos para trabajar todos”, que se han popularizado en el ambiente europeo desde los noventa.

Entre las obras de este singular anarquista se destacan: *Palabras de un rebelde* (1885); *La conquista del pan* (1888); la citada *Campos, fábricas y talleres* (1899); *El terror en Rusia* (1909), *Ética, origen y evolución* (1924) y su autobiografía *Memorias de un revolucionario*.

Entre los representantes de esta corriente también podemos citar a Emma Goldman, anarquista rusa nacida en 1869 y fallecida en 1940. Además de una activa participación en diversas instancias anarquistas, entre las cuales están las experiencias catalanas, escribió *Mi desilusión ante Rusia* (1923), *Anarquismo y otros ensayos* (1911) y su autobiografía *Viviendo mi vida* (1931).

Más allá de estas figuras ampliamente reconocidas, deberíamos hacer justicia con otras que Pérez Adán considera forman parte de una corriente “anarquista reformista” (Pérez, 1992), entre quienes figuran los trabajos de William Godwin,²² Josiah Warren,²³ Stephen P. Andrews,²⁴ Benjamin Tucker,²⁵ Eric Gill²⁶ y Herbet Read;²⁷ además de la contemporánea figura de Dorothy Day, fundadora de los *workhouses* en EUA.

En el plano de las experiencias concretas, la Guerra Civil Española fue escenario de una práctica absolutamente novedosa que posibilitó que gran parte de la industria y la agricultura quedaran en manos de los trabajadores organizados de manera autogestionaria. Entre los años 1936 y 1939, Cataluña, a influjos del movimiento obrero anarquista, dará cabida a muchas de estas prácticas. Estos años también serán de fermento en materia teórica. Entre los principios que el pensamiento anarquista español desarrollaba por entonces (la sustitución del Estado, las federaciones de industria, etcétera), aparece como particularmente interesante el principio que establece sin tapujos que “el consumo dirige la producción” (Leval, 1994).

²² Nacido en 1756, autor de *Enquiry Concerning the principles of Political Justice*, en 8 volúmenes publicados entre 1796 y 1798. Para Godwin, la felicidad es el fin de la sociedad, y la economía debía estar sujeta a ese principio.

²³ Nacido en Boston en 1798, funda algunas villas equitativas en 1835, en Ohio. En 1846 publica *Equitable Commerce* y otros escritos. Después de *Equity*, funda otras dos villas: *Utopía*, en Indiana (1847) y *Modern Times*, en Long Island, 1850.

²⁴ Nacido en Massachusetts en 1812, fue discípulo de Warren, y publicó en 1852 *The Science of Society*, obra en la que reúne una completa exposición de las teorías económicas anarquistas.

²⁵ Nacido en 1854 en Massachusetts, publicó *The Radical Review*.

²⁶ Nacido en 1882 en Brighton, publicó *Money and Morals* en 1934, y *Work and Property* en 1937.

²⁷ Nacido en 1893, Yorkshire, fue autor de *The Philosophy of Anarchism*, publicada en 1940.

Finalmente debemos citar que la segunda parte del siglo presenta interesantes líneas de reflexión. Ejemplo de ello es lo elaborado en el marco de lo que se conoce como “sesentayochismo” con relación a los acontecimientos que tuvieron lugar en 1968, de marcado cuño libertario anarquista. Aquí se destacan numerosos líderes estudiantiles como los hermanos Cohn-Bendit; jóvenes sindicalistas procedentes del marxismo-leninismo como Rudi Dutschke; filósofos de la Escuela de Frankfurt (Herbert Marcuse, Theodor W. Adorno, Max Horkheimer, entre otros); existencialistas como Jean-Paul Sartre, Albert Camus, Simone de Beauvoir y heterodoxos en la órbita del comunismo como Louis Althusser, Nicos Poulantzas y los trotskistas Alain Krivine y Ernest Mandel, además de intelectuales críticos como el lingüista Noam Chomsky, Angela Carter, Norman O. Brown o Kurt Vonnegut, quienes, según una popular enciclopedia, “configuraron un espacio ideológico amplio que revitalizó el ansia irrenunciable de los defensores de la anarquía, entendida esta como sinónimo del ‘orden más perfecto posible’ para la humanidad” (Encarta, 1998). Desde posiciones cristianas debemos mencionar el aporte realizado por la ya citada Dorothy Day, activista por los derechos de los trabajadores, sobre todo los marginados, y tenaz opositora de las vertientes neoliberales, como se desprende de sus numerosos artículos.

El personalismo comunitario

Sostengo que otra de las líneas antecesoras a la economía de la solidaridad es la del *personalismo comunitario*, evidentemente asociado con la figura de Emmanuel Mounier (1905-1950), uno de los pensadores franceses de mayor relevancia en el siglo que acaba de finalizar.

Mounier se vio empujado a fundar *Esprit*, movido por “el sufrimiento cada vez mayor de ver a nuestro cristianismo solidarizarse con el ‘desorden establecido’, y el deseo de romper con este”.

Para este singular francés que muriera muy joven (a los 45 años de edad), la persona humana debía anteponerse al concepto de individuo y la sociedad comunitaria frente al Estado. Nace así la concepción del “personalismo-comunitario”, de gran resonancia sobre todo en movimientos políticos y sociales vinculados con el cristianismo progresista de posguerra. Sostendrá la abolición de la “economía anárquica, basada en la ganancia, por una economía organizada sobre las perspectivas totales de la persona; la socialización sin la estatización”, entre otras (Mounier, 1976).

Más adelante, cuando repasemos las contribuciones cristianas hacia la vida comunitaria, volveremos con Mounier. Digamos, finalmente, que más de cincuenta

años después de su muerte, son muchos los núcleos divulgadores de su obra, sobre todo en Europa.²⁸

La economía humana de Lebre

En los años cincuenta, un dominico francés, de nombre Louis Joseph Lebre, habría de marcar a fuego a un grupo de investigadores de diversos países de América, divulgando en el continente una escuela conocida como *economía humana*. El padre Lebre, por cuya obra comenzaron los trabajos sociológicos en Uruguay a partir de los Equipos del Bien Común, funda en 1941 en Francia el centro Economie et Humanisme, que incluyera, entre otros, a François Perroux, entonces uno de los economistas más renombrados en materia de desarrollo. “Durante muchos años, Economía y Humanismo produjo mucho y estuvo estrechamente entrelazada no sólo con corrientes sindicales francesas sino con otros movimientos sociales, en especial con los movimientos comunitarios, que fueron muy importantes en la posguerra” (Terra, 1988). Creo que ese entrelazamiento entre la ciencia social, la economía y el trabajo con las comunidades y los sectores más desamparados —incluidos los sectores que ahora conocemos como “organizaciones económicas populares”— identifica esta corriente con la Escuela de la Economía Solidaria; de hecho, uno de sus textos más recordados lleva por título *Manifiesto por una civilización solidaria*.

Lebre fue sacerdote, sociólogo y teólogo; escribió varios libros y asesoró en materia de desarrollo en varios países y a varios gobiernos. Su objetivo final era, en el plano del desarrollo, “pasar de una fase menos humana a una más humana”, en profundo contacto con el más necesitado, lo que lo automarginó de las grandes universidades para dedicarse a una vida que conjugaba la reflexión con la acción.

Hoy, la labor del dominico es continuada por el Centre Lebre, constituido en París, y con contrapartes no gubernamentales en varios países del tercer mundo.²⁹

²⁸ En el 2000 se celebraron los cincuenta años de su muerte, ocurrida en la madrugada del 22 de marzo de 1950. Hoy su obra continúa divulgándose a través de la revista *Esprit*, que fuera fundada por Mounier, Izard, Déléage y Galey en 1932. Fuera de Francia también se han creado asociaciones para divulgar su pensamiento.

²⁹ El Centre Lebre publica todos los meses su órgano de divulgación llamado *Foi et Développement*, con temas muy vinculados con la socioeconomía de la solidaridad. Incluso el número 273 de abril de 1999 lo dedica a la economía solidaria, con un artículo de mi autoría. Con ocasión de celebrarse la Sesión Especial de la Asamblea General de Naciones Unidas Copenhague + 5, una publicación del Centro volvió a hacer referencia a la economía popular de la solidaridad, esta vez para resaltar sus “éxitos en la lucha contra la pobreza, la desocupación y la exclusión [...] A ello hacen referencia experiencias cooperativas o de economía solidaria que se implementan en diversos países de América Latina” (Mouvement International Développement & Civilisations, 2000, p. 6).

La tradición bíblica

Dentro de nuestro análisis también podemos considerar la *doctrina social de la Iglesia* como una importante fuente de nuestro campo de estudio. Si bien en los documentos eclesiales el término “solidaridad” ha sido manejado de manera relativamente tardía, en lo sustantivo su concepto ha sido una columna vertebral de la enseñanza cristiana. Cristo fue un hombre especialmente solidario, como lo muestra el Evangelio, y sus prédicas fueron sustancialmente solidarias, como se desprende de muchas de sus parábolas (Lc 10, 29-37 y Mt 20, 1-16), tema sobre el cual no nos extenderemos en esta ocasión. Algunos milagros, además, como el que tuvo lugar en Cafarnaúm, conocido como “la multiplicación de los panes y los peces” (Mc 6, 33-45), pueden interpretarse como fruto del compartir solidario de todas las personas que concurrieron a las márgenes del Mar de Galilea para escuchar a su maestro.

Por otra parte, el Antiguo Testamento da testimonio de un Dios solidario, desde el momento en que Él se manifiesta ante su pueblo y escucha su clamor: “Oyó Dios sus lamentos, y se acordó de su alianza con Abraham, Isaac y Jacob. Y miró Dios con bondad a los hijos de Israel, y los atendió” (Ex 2, 24-25).

Más adelante leemos:

Yavé dijo: “he visto la humillación de mi pueblo en Egipto, y he escuchado sus gritos cuando lo maltrataban sus mayordomos. Yo conozco sus sufrimientos. He bajado para librarlo del poder de los egipcios y para hacerlo subir de aquí a un país grande y fértil, a una tierra que mana leche y miel” (Ex 3,7).

En este libro también fija su código de la Alianza, donde se destacan las posturas de ética social, plasmadas en la solidaridad con el extranjero, el pobre, las viudas, los huérfanos, en fin, lo que hoy los sociólogos llamamos sectores vulnerables de la sociedad, aquellos que claramente se dirigen a engrosar la cada vez mayor cantidad de marginales:

No maltratarás, ni oprimirás a los extranjeros, ya que también ustedes fueron extranjeros en tierra de Egipto. No harás daño a la viuda ni al huérfano. Si ustedes lo hacen, ellos clamarán a mí, y yo escucharé su clamor, se despertará mi enojo y a ustedes los mataré a espada; viudas quedarán sus esposas y huérfanos sus hijos. Si prestas dinero a uno de mi pueblo, a los pobres que tú conoces, no serás como el usurero, no le exijas interés. Si tomas en prenda el manto de tu prójimo, se lo devolverás al ponerse el sol, pues este manto cubre el cuerpo de tu prójimo y protege su piel; si no, ¿cómo podrá dormir? (Ex 22, 21-27).

En la acción liberadora de Dios, encontramos el primer signo de solidaridad, expresada claramente por un Dios que conoce y vio el sufrimiento de sus hijos. En el Deuteronomio también se hace referencia a la necesidad de que los israelitas se mantengan solidarios y capaces de anteponer, ante todo, su amor con Dios y con el prójimo:

Y no olvidarás al levita que habita en tus ciudades, ya que él no tiene propiedades ni herencias como tú tienes [...] Vendrá entonces a comer el levita, que no tiene herencia propia entre ustedes, y el extranjero, el huérfano y la viuda, que habitan tus ciudades, y comerán hasta saciarse. Así Yavé bendecirá todas las obras de tus manos, todo lo que hayas emprendido (Deut 14, 27-29).

Ese mismo Dios, se presenta como defensor de los débiles y de los pobres, y expone los principios éticos de la relación social: “Compartirás tu pan con el hambriento, los pobres sin techo entrarán a tu casa, vestirás al que veas desnudo y no volverás la espalda a tu hermano” (Is 58,7). Más adelante, podemos leer:

Si en tu casa no hay más gente explotada, si apartas el gesto amenazante y las palabras perversas, si das al hambriento lo que deseas para ti y sacias al hombre oprimido, brillará tu luz en las tinieblas, y tu obscuridad se volverá como la claridad del mediodía (Is 58, 9).

En el libro de Jeremías leemos: “Me alegraré hacerles bien, y los plantaré sólidamente en esta tierra, con todo el empeño de mi corazón” (Jer 32, 41). Vuelven a reiterarse en el libro de Ezequiel los principios éticos, entre los cuales adquieren notoriedad los más propiamente solidarios:

Por eso si un hombre es justo y vive de acuerdo con el derecho y la justicia, si no celebra banquetes en los santuarios de las lomas ni levanta sus ojos hacia los ídolos de Israel; si no adultera ni se acerca a una mujer durante el periodo de sus reglas; si no abusa de nadie, devuelve lo que le entregaron en prenda, no roba, da de comer a los hambrientos y viste al desnudo; si no es usurero, si se aparta del vicio y practica una verdadera justicia con sus semejantes; si cumple mis mandamientos y mis leyes y obra rectamente; ese hombre es justo y vivirá, dice Yavé (Ez 18, 5-9).

También esto se plasma en los antivalores: “¿No deberían los pastores dar de comer al rebaño? Pero ustedes se han tomado la leche, se han vestido con la lana y se comieron las ovejas más gordas, y no se preocuparon por el rebaño” (Ez 34, 2-3). ¿No podríamos preguntarles, a la luz de esto último, lo mismo al 10% más rico de nuestros países, que consumen el 50% de las riquezas, mientras el 50% más

pobre sólo recibe el 10% de estas? Nuestras sociedades de fin de siglo presentan a los poderosos como aquellos pastores que no dejan comer al rebaño, y por ello, podrían recibir la advertencia que presenta Amós: “A ustedes me dirijo, explotadores del pobre, que quisieran hacer desaparecer a los humildes” (Amós 8, 4).

Por otro lado, también podemos observar en el Antiguo Testamento la forma en que el pueblo de Israel respondió al llamado liberador de Yavé, construyendo un proyecto social con alto contenido ético, donde el Jubileo encuentra su más clara expresión.

Como señala s.s. Juan Pablo II, el jubileo era:

[...] un tiempo dedicado de modo particular a Dios. Se celebraba cada siete años, según la Ley de Moisés: era el “año sabático” durante el cual se dejaba rebosar la tierra y se liberaban los esclavos [...] Lo referente al año sabático valía también para el *jubilad*, que tenía lugar cada cincuenta años [...] Una de las consecuencias más significativas del año jubilar era la *emancipación de todos los habitantes necesitados de liberación* (Juan Pablo II, 1996, p. 13).

En efecto, *jubileo*, del latín *jubilad*, significaba “gritos de alegría”, y en la tradición hebrea antigua consistía en una fiesta solemne realizada cada cincuenta años, tendiente a perdonar las deudas, liberar a los esclavos, y devolver a los primitivos dueños las tierras que les habían despojado.

Algunos de los pasajes más iluminadores del Antiguo Testamento lo encontramos en el Éxodo, Deuteronomio y Levítico.

Empecemos con el Éxodo: en este libro histórico, Dios se nos presenta como el liberador, como un Dios que escucha el gemido de su pueblo. A partir de este hecho histórico, comienza la historia del Pueblo de Dios y se empiezan a detallar las prácticas que debían imperar entre sus seguidores, manifestándose el Decálogo en ese sentido.

Así, cuando establece su código de la Alianza, empiezan a exponerse algunas reglas vinculadas con los tiempos históricos que nos toca vivir, donde el año sabático y el jubileo tienen la gracia de perdonar las deudas, liberar a los esclavos y devolver las tierras a sus dueños originales, signos evidentes de una justa redistribución de riquezas. “Si compras un esclavo hebreo, te servirá seis años; el séptimo saldrá libre sin pagar rescate” (Ex 21, 2). Vinculado con lo anterior, más adelante señala:

Seis años sembrarás tus campos y sacarás sus frutos; al séptimo los dejarás descansar [...] Seis días trabajarás, y al séptimo descansarás; tu buey y tu burro reposarán, y el hijo de tu esclava podrá respirar, tal como el extranjero (Ex 23, 10-12).

Luego tenemos pasajes importantes en el Libro del Levítico, que debe su nombre a la tribu de Leví, y que contiene las prescripciones rituales que regulaban los vínculos de esta tribu con Yavé.

Yavé dijo a Moisés en el monte Sinaí: “Di a los hijos de Israel: cuando hayan entrado en la tierra que les voy a dar, tendrá esta su descanso el año séptimo en honor a Yavé. Durante seis años sembrarás tu campo, podarás tu viña y cosecharás sus frutos, pero el séptimo año será de completo descanso para la tierra en honor de Yavé. Será el año sabático, o sea, de descanso, en el cual no sembrarás tu campo ni podarás tu viña” [...] (Lev 25, 1-5).

Y luego expresa:

Declararás santo el año cincuenta y proclamarás la liberación para todos los habitantes de la tierra. Será para ustedes un año de jubileo. Los que habían tenido que empeñar su propiedad, la recobrarán. Los esclavos regresarán a su familia. Este año cincuenta será un año de jubileo [...] Este año jubilar, cada uno recobrará su propiedad (Lev 25, 10-13).

Observamos cómo Dios, por el mecanismo del jubileo, propicia la redistribución y anula la posibilidad de acumular con base en la “descapitalización” del prójimo, un mensaje alentador en medio de una arrollante cultura de acumulación individualista y antisolidaria. Se comprende, entonces, cómo los primeros mercaderes capitalistas se sintieron alejados de la doctrina bíblica y cristiana.

Finalmente podemos observar otros pasajes pertinentes en el Deuteronomio, que si bien se encuentra luego del Levítico, fue escrito antes que este (alrededor del siglo VII a. C.). Aquí seguimos muniéndonos de información sobre lo que Dios pretendía con estas celebraciones: “Cada siete años ustedes perdonarán sus deudas. Esta remisión se hará de la siguiente manera: aquel a quien su prójimo o su hermano deba algo lo perdonará y dejará de exigírselo en cuanto se proclame la remisión de Yavé” (Deut 15, 1-2). Vuelven los conceptos de ética social:

Si se encuentra algún pobre entre tus hermanos, que viven en tus ciudades, en la tierra que Yavé te ha de dar, no endurezcas el corazón ni le cierres tu mano, sino ábrela y préstale todo lo que necesita. Cuida de abrigar en tu corazón estos perversos pensamientos: “Ya pronto llegará el año séptimo, el año de la remisión”, y mires entonces con malos ojos a tu hermano pobre y no le prestes nada (Deut 15, 9-10).

Por último anotaremos que todo el capítulo 15 del Deuteronomio está plagado de normas de comportamiento solidario para con el pobre y necesitado.

La Doctrina Social de la Iglesia

Todos los elementos anteriores han sido tenidos en cuenta por parte de las encíclicas sociales, dando origen a lo que conocemos como la Doctrina Social de la Iglesia. Sin embargo, conviene expresar con claridad, que a diferencia de las otras fuentes ya expuestas, en el Magisterio Social de la Iglesia —como se ha señalado en reiteradas oportunidades y se ha ratificado en *Gaudium et spes*— no se promueve un sistema determinado de organización social y económica, sino que se entregan elementos de análisis o criterios orientadores, a la luz de los valores, las ideas y las normas que promueve la Iglesia.

León XIII, con su *Rerum Novarum* da un primer gran paso en medio de una situación histórica crucial para la humanidad, esto es, una etapa industrial avanzada en muchos países que iba poniendo la “cuestión obrera” en el tapete social. En ese marco, tanto el liberalismo extremo como el incipiente movimiento socialista eran hostiles ante la Iglesia. Pero los cristianos ya comenzaban a terciar en el campo social, y el texto orientador de la Iglesia se publicaría en 1891, en denuncia a una situación alarmante en la que “un número sumamente reducido de opulentos y adinerados ha impuesto poco menos que el yugo de la esclavitud a una muchedumbre infinita de proletarios” (no. 1). Con Pío XI continúan desarrollándose los presupuestos de León XIII, en el marco de las nuevas situaciones sociales que irían lógicamente modificándose. Es así que con *Quadragesimo Anno*, publicada en 1931, cobra cuerpo el conflicto del capital-trabajo, y analizando la situación en el mundo capitalista y socialista, ya con Estados formados en esa línea, promueve una “tercer vía” que será perseguida por muchos cristianos desde entonces.

Juan XXIII, luego de un Pío XII que diera lugar a una serie de mensajes importantes en la materia, promulga dos grandes encíclicas: la *Mater et Magistra* (1961) y *Pacem in terris* (1963). El “Papa bueno” será además el encargado de llamar al Concilio Vaticano II, y con este empieza a manejarse el concepto de solidaridad. En efecto, en la Constitución Pastoral sobre la iglesia en el mundo actual, *Gaudium et Spes*, un capítulo es titulado “El Verbo encarnado y la solidaridad humana” (Concilio Vaticano II, 1991). Este concepto será más ampliamente desarrollado posteriormente en la citada *Mater et Magistra*, por ejemplo, refiriéndose al principio de solidaridad: “Obreros y empresarios deben regular sus relaciones inspirándose en el principio de la solidaridad humana y de la fraternidad” (Encíclicas Sociales, 1989). He aquí dos términos provenientes de fuentes no eclesiales que luego serán adoptados por esta: solidaridad y fraternidad.³⁰ Ambos, sin embargo, guardan mucha relación con otros acuñados y siempre desarrollados por las Iglesias cristianas, fundamentalmente caridad, justicia y amor.

³⁰ El término “solidaridad” surge del lenguaje jurídico, en tanto el de “fraternidad” es elevado al primer plano por la Revolución Francesa.

Esta línea iniciada por Juan xxiii, de notable valor doctrinario, será luego recogida y desarrollada por el cardenal Montini, su sucesor.

Efectivamente, Pablo vi, que comienza su papado en pleno Concilio, promulgaría luego su *Populorum Progressio* (1967), en el que se vuelve a mencionar la *solidaridad* como valor indispensable en la búsqueda de un verdadero desarrollo para los pueblos:

El desarrollo de los pueblos y muy especialmente el de aquellos que se esfuerzan por escapar del hambre, de la miseria de las enfermedades endémicas, de la ignorancia; que buscan una más amplia participación en los frutos de la civilización, una valoración más activa de sus cualidades humanas; que se orientan con decisión hacia el pleno desarrollo, es observado por la Iglesia con atención. Apenas terminado el segundo Concilio Vaticano, una renovada toma de conciencia de las exigencias del mensaje evangélico obliga a la Iglesia a ponerse al servicio de los hombres, para ayudarlos a captar todas las dimensiones de este grave problema y convencerlos de la urgencia de una acción solidaria en este cambio decisivo de la historia de la humanidad (no. 1).

Más adelante, Pablo vi señala que su Encíclica se dirige “para una acción concreta a favor del desarrollo integral del hombre y del desarrollo solidario de la humanidad” (no. 5). Comienza así una primera parte de su trabajo, al que titula “Por un desarrollo integral del hombre”, en el que revisa “los datos del problema” (aspiraciones de los hombres, colonización y colonialismo, desequilibrio creciente, mayor toma de conciencia, choque de civilizaciones), “la Iglesia y el desarrollo”, y “la visión cristiana del desarrollo”, donde quisiera detenerme.

Después de definir su memorable concepción del desarrollo (“a todos los hombres y a todo el hombre”), señala que la solidaridad universal, “que es un hecho y un beneficio para todos, es también un deber” (no. 17). En este capítulo se refiere a las concepciones del “ser” y del “tener”, y exige la necesidad de contar no sólo con técnicos para el desarrollo, sino, pensando en el entrañable Maritain, fundamentalmente con “pensadores de reflexión profunda que busquen un humanismo nuevo”.

Continúa esta primera parte con “La acción que se debe emprender”, en la que además de analizar, una vez más en la tradición de las Encíclicas Sociales, el papel de la propiedad, concluye señalando una perogrullada que de vez en cuando debieran tener presentes muchos de nuestros decisores: “La economía está al servicio del hombre” (no. 26) y no al revés.

La segunda parte de la Encíclica tiene un título que por demás eleva nuestro tema a un primerísimo plano: “Hacia el desarrollo solidario de la Humanidad”. Una solidaridad que debe darse a nivel individual pero también a nivel de pueblos

(no. 48), poniendo de relieve las injusticias tanto nacionales como internacionales. Algunas de estas ideas serían luego abordadas en *Octogesima Adveniens*, de 1971. Pablo VI, entonces, abriría con especial fuerza una serie de reflexiones que girarían en torno al valor de la solidaridad para el desarrollo integral de los hombres.

Esa línea sería continuada por s.s. Juan Pablo II, el Papa que más ha contribuido en esta línea de reflexión, al punto de promover en una reunión realizada en la Cepal de Santiago de Chile en 1987 la idea de una “economía de la solidaridad”, en la cual dijo “ponemos todas nuestras esperanzas para América Latina”. Tal llamado puede comprenderse a la luz de las experiencias que nuestro continente tiene en materia de organizaciones que hacen economía con base en valores solidarios que la Iglesia rescata como especialmente esperanzadores.

Esa visión esperanzadora puede analizarse mejor a la luz de la iluminadora *Sollicitudo rei socialis*, dada a conocer en el vigésimo aniversario de la *Populorum Progressio*.

El Papa, en un análisis muy juicioso del “panorama del mundo contemporáneo”, señala que “el primer aspecto a destacar es que la esperanza de desarrollo, entonces tan viva, aparece en la actualidad muy lejana de la realidad” (no. 12).

Son muchos millones los que carecen de esperanza debido al hecho de que, en muchos lugares de la tierra, su situación se ha agravado sensiblemente. Ante estos dramas de total indigencia y necesidad, en que viven muchos de nuestros hermanos y hermanas, es el mismo Señor Jesús quien viene a interpelarnos (no. 13).

Pasa entonces a enumerar los aspectos negativos del mundo en que vivimos: “La persistencia y a veces el alargamiento del abismo entre las áreas del llamado Norte desarrollado y la del Sur en vías de desarrollo”; el analfabetismo; las diversas formas de explotación; las discriminaciones de todo tipo; la pobreza; el fenómeno del subempleo y desempleo; la deuda externa de los países del tercer mundo; la desculturización producto del imperialismo cultural; las guerras; el drama de los refugiados; el racismo, etcétera.

A tan larga lista de “aspectos negativos” sigue otra visiblemente menor de aspectos positivos. Entre ellos, s.s. señala que el primero es la “plena conciencia, en muchísimos hombres y mujeres, de su propia dignidad y de la de cada ser humano” (no. 26), lo que da lugar a un reconocimiento mayor de los derechos del hombre. Esa conciencia, dice s.s., “aumenta la convicción de una radical interdependencia y, por consiguiente, de una solidaridad necesaria, que la asuma y traduzca en el plano moral”. Esta, entendida como una “virtud”, es la “determinación firme y perseverante de empeñarse por el bien común”. Y bajando esta concepción al

plano económico, señala —en el marco de una economía solidaria— que “signos positivos del mundo contemporáneo son la creciente conciencia de solidaridad de los pobres entre sí, así como también sus iniciativas de mutuo apoyo [...]” (no. 39). La solidaridad, como camino hacia la paz y el desarrollo —concluye el Papa— debe ser promovida incansablemente por la Iglesia (no. 40).

Estas grandes orientaciones serán confirmadas y ratificadas en su *Centesimus Annus* de 1991, en el que se recuerda que “el principio que hoy llamamos de solidaridad [...] se demuestra como uno de los básicos de la concepción cristiana de la organización social y política” (no. 10).

Finalmente, en América Latina la solidaridad ha estado presente con fuerza en los documentos de Medellín, Puebla y más tarde en Santo Domingo. Es aquí donde se sostiene que:

[...] no puede haber una economía de mercado creativa, y al mismo tiempo, socialmente justa, sin un sólido compromiso de toda la sociedad y sus actores con la solidaridad a través de un marco jurídico que asegure el valor de la persona, la honradez, el respeto a la vida y la justicia distributiva, y la preocupación efectiva por los más pobres (no. 195).

Para ello invitan a “promover un nuevo orden económico, social y político, conforme a la dignidad de todas y cada una de las personas, impulsando la justicia y la solidaridad y abriendo para todas ellas horizontes de eternidad” (no. 296).

Finalmente, en la Exhortación Apostólica Postsinodal “La Iglesia en América”, firmada por Juan Pablo II en Ciudad de México en 1999, se insiste en la necesidad de alcanzar una “globalización de la solidaridad”. Para alcanzarla es necesario intervenir en “el dominio de los más fuertes sobre los más débiles, especialmente en el campo económico” (no. 55). Este documento es propicio, además, para enjuiciar al neoliberalismo:

Cada vez más, en muchos países americanos impera un sistema conocido como “neoliberalismo”, sistema que haciendo referencia a una concepción economicista del hombre, considera las ganancias y las leyes del mercado como parámetros absolutos en detrimento de la dignidad y del respeto de las personas y los pueblos. Dicho sistema se ha convertido, a veces, en una justificación ideológica de algunas actitudes y modos de obrar en el campo social y político, que causan la marginación de los más débiles. De hecho, los pobres son cada vez más numerosos, víctimas de determinadas políticas y de estructuras frecuentemente injustas (no. 56) (La Iglesia en América, 2000).

Otros antecedentes doctrinarios

Además de los vistos, en el campo doctrinario existen *otros antecedentes*. No queda demasiada duda, por ejemplo, acerca de la importancia de algunos textos del Renacimiento, que supieron penetrar en las grandes utopías que moverían a tantos hombres y mujeres a lo largo de la historia. En ese sentido, la obra *Utopía*, de Tomás Moro (1478-1535), o *La ciudad del Sol*, de Tommaso Campanella (1568-1639), o incluso *La Nueva Atlántida*, de Francis Bacon (1561-1626), se pueden considerar como algunas de las primeras elaboraciones teóricas con impacto en este conjunto de ideas y elaboraciones aquí abordadas.³¹

En el plano práctico, las obras de los jesuitas en las Misiones, o las formas económicas que asumieron los trabajos de evangelización de los franciscanos o dominicos en América Latina (Cayota, 1990), también han envuelto gérmenes de lo que más tarde se daría en llamar economía solidaria. Estas obras, asimismo, encuentran su éxito en la particular cultura comunitaria de los nativos, que aun hoy en día consiguen poner en práctica sus virtudes solidarias en el campo económico.³²

En el plano más macrodoctrinario, sin duda las líneas de reflexión del humanismo (liberal, marxista y cristiano)³³ tuvieron y tienen una intensa relación con algunos de los postulados de la economía de la solidaridad.

Esquema de fuentes en la teoría de las ciencias sociales

A manera de breve ilustración, a continuación se exponen las influencias y los antecedentes más notorios en el plano de las teorías de las ciencias sociales, que el lector encontrará a lo largo de estas páginas. Como verá, fruto de la intención

³¹ En nuestro epílogo haremos un abordaje teórico del concepto de “utopía” para relacionarlo con las búsquedas de paradigmas alternativos.

³² En tal sentido, valga traer a colación las palabras del ex obispo de Chiapas, Samuel Ruiz:

La fuerza más grande que existe en el mundo es la más pequeña, la atómica. Puede haber acciones pequeñas que contribuyan a la emergencia de un nuevo modelo económico. Es un modelo pequeño, pero, visto en todo el mundo, puede servir de ejemplo. La fuerza del indígena está en su sentido comunitario. Y están poniendo en marcha proyectos distintos, no en la misma línea del sistema económico, sino creando otro modelo, que quizá pueda tener proyección en el futuro. El éxito de las cooperativas indígenas, proyectos creativos de subsistencia, es un ejemplo de nuevos escenarios que prueban que la productividad no disminuye con la actuación comunitaria. Al contrario (Méndez Rubio, 1999, p. 163).

³³ En relación con el concepto del trabajo, las dos últimas corrientes están desarrolladas en Guerra, 1996.

de la pluridisciplinariedad de nuestro marco teórico, se presentan contribuciones de distintas disciplinas científicas provenientes de la sociología, la economía, la antropología y la historia, que sintetizamos en el siguiente esquema:

Tabla 1. Influencias y antecedentes teóricos de la economía solidaria

Sociología	<i>Clásicos</i>	Marx: sienta las bases para la crítica de la economía capitalista. Durkheim: teoría de las solidaridades sociales. Orden social. Weber: multiplicidad de acciones sociales (estudian el impacto del mercado en las sociedades luego de la revolución industrial). Tönnies: discusión sociedad-comunidad.
	<i>Sociología económica (Smelser)</i>	Estudio de los comportamientos sociales con motivo de los procesos económicos.
	<i>Teoría de la acción comunicativa (Habermas)</i>	Crítica del paradigma utilitarista. Categoría del mundo de vida.
	<i>Sociología del tercer sector (ISTR y otras redes)</i>	Análisis y rescate de las actividades de la sociedad civil con racionalidad alternativa al Estado y empresas con fines de lucro.
	<i>Sociología del medio ambiente (diversas corrientes vinculadas con la ecología social)</i>	Estudio de las influencias de los comportamientos y estilos de vida en la sustentabilidad del planeta.
	<i>Estudios sobre el capital social (Putnam, Coleman, entre otros)</i>	Análisis de elementos asociativos que enriquecen el tejido social.
	<i>Estudios sobre el desarrollo local (Arocena, Villasante, entre otros)</i>	Análisis de las potencialidades de los procesos y actores locales en procura del bienestar económico de las comunidades. Análisis de redes sociales localizadas.

(continúa)

(viene)

Economía	<i>Institucionalistas</i> (Veblen, J. Clark, W. Mitchell, Galbraith)	Crítica a la economía neoclásica y al <i>homo oeconomicus</i> , movido solamente por la búsqueda de ganancia.
	<i>Economía de la autogestión</i> (Vanek, entre otros)	Análisis de las unidades económicas gestionadas por los propios trabajadores.
	<i>Economía de las donaciones</i> (Boulding)	Rescate y teorización por parte de la economía, de las relaciones económicas de donación.
	<i>Economía ecológica</i> (Georgescu Roegen, Schumacher, Max Neef, entre otros)	Crítica ecológica de la ciencia económica convencional. Desarrollo de nuevas tesis sobre necesidades humanas. Análisis de las externalidades.
Antropología	<i>Antropología económica clásica</i> (Firth, Malinowski, Mauss, entre otros)	Rescate y explicación de experiencias no monetarias, de economías de reciprocidad y redistribución.
	<i>Antropología económica sustantivista</i> (Polanyi)	Teoría del surgimiento de los mercados y comercio. Pluralidad de las relaciones económicas.
	<i>Antropología urbana</i> (De Iommitz):	Rescate de las relaciones sociales de solidaridad en los barrios populares de A. L.
Historia	<i>Historia económica</i> (E. P. Thompson y su <i>economía moral</i> ; Henri Lepage y su análisis histórico de la heteronomía):	Análisis de la resistencia obrera a los modos de vida del capitalismo, y análisis del pasaje de una economía autónoma a otra heterónoma.
	<i>Filosofía política</i>	Comunitarismo de posguerra (o personalismo comunitario, Mounier, Maritain) y contemporáneo (o comunitarismo sensible, Etzioni, Walzer, entre otros): análisis y rescate del valor de lo comunitario. Crítica a la visión liberal individualista de la "sociedad como una ficción" (Bentham).
Influencias filosóficas³⁴	<i>Ética filosófica</i>	Ética económica (Equipo Jesuita Latinoamericano de Reflexión Filosófica, J. C. Scannone, entre otros): crítica a la concepción neoliberal, rescate de la ética de la gratuidad y de la <i>nostridad</i> .

Fuente: elaboración propia.

³⁴ A medio camino entre la labor más propositiva de las fuentes doctrinarias y más explicativas de las fuentes teóricas, preferimos ubicar la labor de la filosofía, en la que rescatamos dos grandes fuentes de influencia: la filosofía política y la ética filosófica.

En este capítulo sólo haremos referencia a la lectura que los clásicos han hecho sobre algunos de los temas centrales de nuestra problemática. En los siguientes capítulos iremos repasando otros argumentos desde las ciencias sociales.

El mercado y la sociedad en los clásicos

Para la mayoría de los científicos sociales que fueron configurando las diferentes disciplinas, la sociedad industrial que estaba emergiendo luego de las diferentes transformaciones estructurales que tuvieron lugar con la Revolución Industrial en Inglaterra, se transformaba no sólo en el principal modelo de análisis, sino también en una especie de paradigma explicativo del cambio social. En ese sentido, a fuerza de simplificar la realidad compleja, fueron desatendiendo fenómenos, valores, instituciones y normas sociales, que aunque minoritarias en el nuevo modelo de mercado, nunca dejaron de desaparecer, y hoy parecen recobrar nuevas fuerzas ante la inminente crisis de los modelos de desarrollo basados en esa concepción societal que emergía en el siglo XIX.

En los siguientes apartados veremos cuál ha sido la concepción dominante sobre el mercado y la sociedad en el análisis de algunos de los principales clásicos de la sociología mundial: Marx, Durkheim, Weber, Tönnies y Parsons.

Marx y el materialismo histórico

Marx es un autor sumamente complejo de tratar por diferentes motivos: para ser sintético, señalaré, entre los más obvios, en primer lugar, la *extensión de su obra* —sobre todo en el periodo que va desde 1843, año en que se hace comunista en París, hasta su muerte, acaecida en 1883—; en segundo lugar, *lo intrincado* en muchos de sus pasajes, lo que es normal en una obra que pretendía ser tan incluyente; en tercer lugar *la multidisciplinariedad* que atraviesa su obra, que va desde la historia hasta la filosofía, pasando por la economía y la sociología, y finalmente por los varios propósitos de su obra, pues además de pretensiones científicas, la obra de Marx es abiertamente política. Ello no marcaría demasiadas diferencias con otros autores, si no fuera porque la obra de Marx fue básica para comprender el desarrollo político de una parte muy importante de la humanidad, sobre todo después de la Revolución Bolchevique.

Decíamos que la obra de Marx es muy amplia. Ello ha llevado a que muchos autores consideraran la existencia de “dos Marx”: el joven y el maduro. Considero que en buena parte esa división tiene importantes manifestaciones. La obra del Marx joven incluiría todos sus escritos realizados hasta 1848, aunque, indudablemente los más interesantes son los que escribe luego de su estancia en París, en 1843: *Crítica de la filosofía del derecho de Hegel*, *Manuscritos de París*, y, en conjunto

con Engels, *La Sagrada Familia*. También es de esta época *La ideología alemana*, de 1846, que escribiera junto con Engels y que se publicara por primera vez en ruso en 1924. En esta obra, los dos autores describen muy claramente su materialismo histórico. En 1847 publica *Miseria de la filosofía*, obra en la que intenta responder la *Filosofía de la miseria* de Proudhon. La última obra de este periodo “joven” de Marx es el panfletario e histórico *Manifiesto comunista* de 1848.

Su segunda etapa está signada por una mirada mucho más económica y sociológica que filosófica. Aquí debemos rescatar la *Contribución a la crítica de la economía política*, de 1859, y su obra maestra de tres tomos, *El Capital* (1867), de los cuales sólo el primero fue totalmente escrito por Marx, ya que los dos restantes fueron completados por Engels. Su último gran trabajo es *Crítica del programa de Gotha*, esto es, del documento de 1875 que da origen a la unión de los dos partidos socialistas alemanes.

En su famosa *Undécima tesis sobre Feuerbach*, Marx sentencia que “los filósofos no han hecho sino interpretar el mundo de diferentes maneras, lo que importa es transformarlo”. Esta tesis funciona como punto de partida de una visión distinta, de una concepción teórica diferente cuya misión será el cambio, la transformación o, más propiamente dicho, en definitiva, la revolución. Esa concepción teórica será sin duda el materialismo histórico.

Marx, en conjunto con Engels, comienza a elaborar sus nociones del materialismo histórico en *La ideología alemana*, que escribe entre 1845 y 1846. Esta obra presenta un primer capítulo titulado “Feuerbach. Oposición entre las concepciones materialista e idealista”. El título es fiel referente de las primeras anotaciones: el materialismo se va a catapultar como una concepción opuesta al idealismo de Hegel, y a lo que llama “Materialismo contemplativo e inconsecuente de Feuerbach”. Como señala Elster, Marx tenía una teoría empírica de la historia, y una filosofía especulativa de esta. La primera es propiamente el materialismo histórico, y la segunda el materialismo dialéctico. En ambos casos el término “materialismo” aparece como el concepto fundamental que intentaremos precisar en las siguientes líneas.

Detengámonos en principio en el materialismo histórico. Este tiene dos facetas: en primer lugar se expresa como una teoría general de la dinámica y estructura de cualquier modo de producción, y en segundo lugar es una teoría evolucionista, en el sentido de que explica el paso de un modo de producción a otro.

El *modo de producción* hace referencia a la manera, la forma y precisamente el modo en que se producen los bienes materiales en determinado momento histórico. Marx nunca definió con precisión el término. Aun así, este suele hacer referencia a la totalidad social global que siempre es compuesta por una infraestructura y una superestructura o, dicho de otra forma, una base económica (en la que encontramos

a las relaciones de producción y a las fuerzas productivas),³⁵ y una superestructura política e ideológica (que en algunos textos también denomina “jurídica y política”).

En lo que concierne a nuestro objeto de estudio, resulta por demás interesante señalar que Marx ha distinguido diversos modos de producción, a saber: asiático, esclavista, feudalista y capitalista. Sobre esto volveremos en seguida, pero antes quisiera redondear la visión marxista del materialismo histórico. El modo de producción comunista, en tal sentido, marcaría el fin de la historia por las razones que veremos luego. A pesar de eso, el grueso de la obra de Marx se dirige a describir el modo de producción capitalista, sobre todo en lo que se refiere a su “base real”. Por lo demás, en *La ideología alemana* vemos cómo en vez de basarse en los modos de producción, como era de esperar, Marx separa la historia en varias etapas de ascenso y caída del mercado.

Más allá de las diferencias que se aprecian en sus obras, podemos resumir sus nociones evolutivas de la siguiente manera: al principio de cada modo de producción se da una correspondencia entre las relaciones de producción y las fuerzas productivas. Luego, esa correspondencia se transforma en oposición, cuando ocurre un desarrollo de las fuerzas productivas, lo que provoca una revolución social, y el surgimiento de nuevas relaciones sociales de producción, que conformarán un nuevo *modo*. La explicación no siempre es convincente: pensemos, por ejemplo, que en los modos previos al feudalismo, el desarrollo de las fuerzas productivas fue muy marginal. Sin embargo, detengámonos en los nuevos conceptos.

Las *relaciones sociales de producción* son las relaciones que los hombres contraen entre sí con motivo de la producción, resultante del tipo de propiedad dominante de los medios de producción, de forma que vincula a los que poseen los medios, con los productores directos. En el modo esclavista, las relaciones sociales distinguían a los dueños de los esclavos generando una relación de esclavitud; en el modo feudal, distinguía al señor de los siervos, originándose una relación de servidumbre; y en el modo capitalista, se distinguía al capitalista propietario de los medios de producción, del obrero que vende su trabajo, originándose una relación capitalista.

³⁵ Otros autores, sin embargo, son de la idea de que la base económica sólo es conformada por las relaciones de producción. Tal interpretación surge de la explicación dada por Marx en su prefacio a *Contribución a la crítica de la economía política*. Allí establece que:

En la producción social de su vida, los hombres contraen ciertas relaciones independientes de su voluntad, necesarias, determinadas. Estas relaciones de producción corresponden a cierto grado de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. La totalidad de esas relaciones forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta una superestructura jurídica y política, y a la cual corresponden formas sociales y de conciencia determinadas” (Marx, 1985, p. 4).

Una interpretación global de la obra de Marx, sin embargo, nos conduce a pensar que las fuerzas productivas también son parte de la base real de la sociedad.

Las *fuerzas productivas* son las que —en principio— determinan las relaciones sociales de producción, lo que convierte el materialismo histórico en un determinismo tecnológico; implican todos los bienes que utiliza el hombre para el dominio de la naturaleza o, dicho de otra manera, todos los elementos que el hombre necesita para la producción de cosas. En *El Capital*, Marx distingue las fuerzas materiales, creadas por el hombre, de las fuerzas no materiales o humanas, el trabajo.

Marx ha señalado con contundencia que las relaciones de producción son independientes de la voluntad de los hombres; esto es, dependen del estado de las fuerzas de producción. En su defensa al materialismo histórico, deja ver cómo la base económica de la sociedad determina la superestructura política y jurídica. Sin embargo, aquí se abre una gran polémica sobre el alcance de algunos de sus pasajes. En lo personal creo que cuando Marx dice que el modo de producción de vida material “determina en forma general” el proceso social, político, etcétera, se está refiriendo a una relación de correspondencia general más que a una relación mecánica de absoluta dependencia.

Esta discusión guarda estrecha relación con otra, cual es si el marxismo de Marx constituye o no un humanismo, definido este como la concepción que deposita su fe en el desarrollo completo de la humanidad como fruto de la acción humana. Una corriente importante, liderada entre otros por Fromm, sostiene que el marxismo, contra la opinión de algunos marxistas como Althusser, y no marxistas como Max Scheler, constituye un humanismo. Para justificar esa posición parten no sólo de la panorámica general de los textos de Marx, inspirados en la necesidad de mejorar —como diríamos hoy— la calidad de vida de los hombres y las mujeres (o más propiamente, de los asalariados), superando para ello un sistema capitalista que se presentaba en la época de Marx como fundamentalmente explotador de toda la clase trabajadora, sino además de una interpretación según la cual Marx se presenta como crítico feroz del materialismo más simplista y mecanicista. La tercera tesis sobre Feuerbach se plasma como el pasaje más claro al respecto:

La doctrina materialista según la cual los hombres son producto de las circunstancias y la educación, y según la cual los hombres transformados son en consecuencia el producto de otras circunstancias y de una educación distinta, olvida decir que los hombres son quienes cambian las circunstancias, y que es necesario educar al mismo educador [...] (Marx y Engels, 1970, pp. 72 y ss.).³⁶

³⁶ De hecho, es esta visión humanista del marxismo la que logra mayores vínculos con otros humanismos del siglo xx, entre los cuales está el paradigma de la economía de la solidaridad.

Mercado y modos de producción en Marx

En definitiva, quisimos introducirnos en el materialismo histórico de Marx para apreciar mejor aquellas concepciones que nos servirán en esta investigación y, sobre todo, detenernos —como dijimos al principio en el análisis que tanto en Marx como en buena parte del resto del pensamiento clásico— en la visión paradigmática de los mecanismos mercantiles como básicos para comprender el desarrollo societal. Quizá el análisis de los modos de producción sea una buena base de partida para tal propósito.

Como ya lo habíamos señalado, Marx ha distinguido varios modos de producción. La clasificación más usual es la que presenta en 1859, considerando los modos de producción asiático, antiguo, feudal y burgués (Marx, 1985). Sin embargo, si retrocedemos en el tiempo, veremos cómo en otros textos de Marx y Engels, se presentan clasificaciones diferentes de los modos de producción. Así sucede, por ejemplo, en *La ideología alemana*, en la que —prefiriendo la utilización del término “fases de desarrollo de la división del trabajo”— distingue la fase tribal de la comunal y la feudal. Lógicamente, luego se referirá a la fase capitalista y a la comunista. Pero será básicamente en los *Grundrisse* de 1860, publicados primeramente en Moscú en 1939, que desarrollará mayormente los problemas más críticos de la evolución histórica. Uno de sus manuscritos inéditos, *Formen die der Kapitalistischen Produktion Vorhegehen*, será el texto en el que más profundizará su visión sobre el —para nosotros fundamental— “modo de producción asiático”.

En los *Formen*, Marx parte de la creencia de que al principio la forma “natural” de la sociedad era la comunidad familiar o tribal. Para Marx, a las formas primitivas de vida correspondían un modo nómada y formas “móviles” de propiedad y de apropiación de la tierra, aunque lo más importante no es la tierra, sino su fruto. Con la sedentarización y el desarrollo de la agricultura, las formas de propiedad del suelo adquieren mayor importancia. La propiedad, en todas las formas primitivas, entre ellas la asiática, era de la comunidad. Leemos en Marx: “En la forma asiática (al menos en forma predominante) no hay propiedad sino solamente posesión por parte del individuo. La comunidad es el propietario real, propiamente dicho” (Marx, 1989). Penetrando en este texto, nos damos cuenta de cómo, en realidad, las relaciones entre esa propiedad común y la posesión individual pueden dar lugar a múltiples formas. De hecho, esto significa que en los *Formen*, Marx —contra lo que suelen decir muchos de sus críticos— estableció una pluralidad importante de modos de producción: celtas, eslavos, germánicos, incas, etcétera. Lamentablemente a nuestros efectos, tal pluralidad es abandonada por el autor al analizar el capitalismo, en el que aprecia sólo lo que sus ojos quieren ver.

Ahora bien, a pesar de que la propiedad es comunitaria (“La propiedad comunitaria [...] es la forma primitiva cuya presencia puede quedar establecida entre los romanos, los germanos, los celtas, los eslavos, en las Indias [...]”), las formas de trabajo no son comunitarias de forma mecanicista. Esto lo percibe claramente Marx al señalar que “en las sociedades tribales el modo de producción podría ser calificado de ‘doméstico’ o familiar [...]”.

Por supuesto que Marx elabora toda una teoría de la evolución de estas formas. Se refiere, en tal sentido, al surgimiento del depotismo oriental, que tiene lugar cuando surge una “unidad agrupadora” que oficia de “propietario supremo”. El cambio esencial con esta figura es que el plusproducto va a parar a esa comunidad superior, que se quedará con una parte. Con tal jerarquización comenzará a primar la desigualdad en estas sociedades. Su origen obedece fundamentalmente a la necesidad, según Marx, de responsabilizarse por los trabajos colectivos productivos que hacen posible el proceso de reproducción. Por lo demás, en muchos otros casos, las propias guerras e invasiones propician estas formas despóticas.

En todas estas formas antiguas, la riqueza no es el objetivo de la actividad productiva, sino la reproducción del individuo.³⁷ Para el caso de las comunidades germánicas, sin embargo, el desarrollo de la propiedad privada abriría las puertas para que se amplíen las desigualdades. La institución de la esclavitud marcaría un nuevo hito, ya que junto al comercio, modificarán radicalmente la base comunitaria. De esta manera, para Marx, la comunidad germánica se comporta como una especie de punto de partida para el sistema medieval. Algunas de estas ideas son luego desarrolladas en *El Capital*. Allí Marx y Engels señalan cómo en las sociedades primitivas y en las comunidades asiáticas, el uso del dinero y la producción de mercancías son limitadas, lo que hace que las relaciones de intercambios operen de forma muy tangencial. Por lo demás, Engels, en su *Anti-Dühring*, expresará su tesis referida a que las sociedades primitivas contienen los gérmenes de la formación de clases y del Estado. Si bien en este texto sugiere dos vías para el desarrollo de las clases y del Estado, privilegia la explicación que gira en torno al surgimiento de la esclavitud, fruto de las guerras, que permite una sociedad dividida en clases en las que reinan la propiedad privada y la producción mercantil. La otra explicación, que tiene que ver con las funciones diferenciales de un grupo superior, tiene impactos menos visibles en el desarrollo “civilizatorio”, en la medida en que mantendrían

³⁷ “El objetivo no es la creación de valor, aun cuando es posible que se ejecute plustrabajo para intercambiarlo por productos ajenos, esto es, por plusproductos, sino que su objetivo es el mantenimiento del propietario individual y de su familia así como de la entidad comunitaria global” (Marx, 1989, p. 68).

en su seno valores y formas propias de las viejas comunidades.³⁸ Creemos que esa visión estrecha de Engels condice con lo que venimos criticando desde el principio: la falta de análisis de esas formas que aun se conservan en el marco de un modo de producción que potencia diferentes formas de hacer economía.

Las críticas a la lectura marxista

En definitiva, la obra de Marx y Engels nos ofrece interesantes elementos de análisis que iremos utilizando en este trabajo. No obstante ello, debemos mencionar dos grandes críticas en lo que respecta a su pertinencia para nuestra investigación. En primer lugar, en sus extensas obras no dedican mayor atención a los modos de producción precapitalistas, salvo el caso del citado *Formen*, donde supuestamente podrían haber tenido lugar relaciones económicas distintas a las de los intercambios. En segundo lugar, su concepción de “modos de producción” desatendía las lógicas sociales y económicas que no se catapultaban como centrales en el modelo, y cuando hacían referencia a estas, primaban las inconsistencias, como veremos luego. Dicho en otras palabras, la obra de Marx subestimaba las relaciones de reciprocidad, no así las relaciones de redistribución, que fueron al menos sugeridas al analizar el papel del Estado en las diferentes etapas del desarrollo económico.³⁹ Por lo demás, su especial hincapié en el concepto de propiedad menoscaba la importancia de las formas de trabajo y distribución independientes de lo que el propio Marx llamó “relaciones sociales de producción”. De hecho, reducir estas a los vínculos de las personas con respecto a la propiedad de los medios de producción nos parece una visión muy reduccionista que pierde de vista otros fenómenos que pueden operar como alternativos. Finalmente —como era lógico— muchas de las aseveraciones se hicieron desconociendo posteriores investigaciones antropológicas que hubieran obligado a reconsiderar algunas formulaciones, como sucedió con buena parte de la obra escrita en vida de los autores.

Cuando Marx y Engels, por ejemplo, partían de la base de que las comunidades primitivas debían consagrar todas sus fuerzas a actividades de subsistencia, estaban desconociendo la existencia de bienes que iban más allá de ese nivel. En

³⁸ Dice Engels: “Renunciaremos por falta de espacio a entrar en detalle en lo que respecta a las instituciones gentilicias que, en nuestros días, persisten de una forma más o menos pura en los pueblos salvajes y bárbaros más diferentes, o a buscar sus huellas en la historia antigua de los pueblos civilizados de Asia” (Godelier, 1977, p. 111).

³⁹ Véase, por ejemplo, el análisis sobre la renta y los impuestos que maneja Marx en *El Capital* y Engels en el *Anti-Dühring*, propia de las sociedades en las que el Estado es propietario último del suelo.

ese sentido, Marx no pudo conocer la clasificación entre bienes de subsistencia, de lujo y preciosos. Posteriores investigaciones antropológicas señalaron incluso que no había cambio generalizado entre ellos, sino de tipo compartimentados y limitados. Los bienes preciosos, por ejemplo, sólo circulaban en ocasiones especiales como bodas, tratados de paz, etcétera. De esta forma, se impone la conclusión de que el concepto de *economía de subsistencia*,

utilizado frecuentemente para caracterizar a las economías primitivas, debe ser rechazado en cuanto enmascara el hecho de que estas economías no se limitan a la producción de bienes de subsistencia, sino que producen un “excedente” destinado al funcionamiento de las estructuras sociales (parentesco, religión, etcétera) (Godelier, 1977, p. 133).

Otra de las conclusiones de la moderna antropología con respecto a la versión más simple del materialismo histórico es que el desarrollo de las fuerzas de producción no necesariamente impacta en las relaciones sociales. Luego tenemos que el término “comunismo primitivo” —que acuñaron algunos marxistas para referirse a experiencias tan distantes como las Trobriand y los incas—, por ejemplo, es una etiqueta absolutamente insuficiente que nada dice de las enormes diferencias que se perciben en su interior. Por su lado, otras “partes muertas” en el esquema del modo de producción asiático pueden verse desde un enfoque, también marxista, en el citado texto de Godelier al que puede remitirse el lector.

Sin embargo dejábamos pendiente un asunto: decíamos que la obra de Marx desatendía aquellas lógicas que, aunque inscriptas dentro de determinado modo de producción, aparecen a primera vista como distintas a las lógicas hegemónicas. Es el caso, por ejemplo, del cooperativismo en el modo de producción capitalista. ¿Cómo reacciona Marx ante este fenómeno? Sin duda las principales reflexiones las realizaría en el marco de los Congresos de la Asociación Internacional de Trabajadores de 1864 y 1868. Por lo general, la postura de Marx en estos Congresos —promovidos por muchos trabajadores que abrazaban el cooperativismo como forma de superar el sistema capitalista— fue positiva hacia estas experiencias. Con ocasión de la celebración del Congreso de 1866, señalaría que las cooperativas de producción “atacan la base [...] del sistema económico”. Otras citas por el estilo aparecen en estas instancias. Sin embargo, en el 18 Brumario de Luis Bonaparte, se despacha contra estas formas asociativas, en el sentido de que “renuncian a transformar el viejo mundo [...]” (Monzón, 1989). Esta visión del cooperativismo como funcional al capitalismo, y agente de retraso de lo adveniente por medio de la lucha de clases, terminaría primando en el contexto leninista por mucho tiempo.

La solidaridad social en Durkheim

Creemos que Durkheim fue el clásico que sentó más apropiadamente las bases de la moderna sociología. A lo largo de sus extensas obras (*La división del trabajo social*, de 1893; *El suicidio*, de 1897; *Las reglas del método sociológico*, de 1895, y *Las formas de la vida religiosa*, de 1912), este autor elevará las categorías sociológicas como verdaderas variables independientes.

En ese sentido, adquiere especial importancia a los efectos de esta investigación su conceptualización sobre la solidaridad social. En efecto, en su célebre trabajo de 1893, Durkheim distingue entre una sociedad arcaica en la que la división del trabajo genera una solidaridad mecánica, y una sociedad moderna en la que la expansión de la división del trabajo da origen a una solidaridad orgánica. De esta forma, los primeros tipos de sociedades, de semejantes, se ordenan con base en una conciencia colectiva común, en la que el individuo se erige como miembro de un grupo. En tales circunstancias, las posibles desviaciones de conducta son castigadas con base en el derecho penal, que sintetiza los sentimientos imperantes en esas sociedades primitivas. Por su lado, los avances en la división del trabajo han generado un nuevo tipo de sociedad, que es representativo de la sociedad moderna, en la que toma más fuerza la conciencia individual en detrimento de lo colectivo. En este marco, las desviaciones son corregidas o restituidas por el derecho civil, mercantil o procesal. De esta forma, las sociedades modernas basadas más en la complementariedad e interdependencia que en la similitud, dan lugar a una solidaridad de tipo orgánico. El concepto de solidaridad que maneja Durkheim es el de la *solidaridad social*, entendida en un sentido amplio como los hechos sociales que dotan de *cohesión social* a determinado colectivo (“cuanto más débil es la solidaridad, más floja es la trama social”). Esa cohesión social puede derivar de las semejanzas de los individuos, y ello ocurre “cuando la conciencia colectiva recubre exactamente nuestra conciencia total y coincide en todos sus puntos con ella”; o puede derivar de la división del trabajo que ocurre con la diferenciación de los sujetos. Para esto,

[...] es preciso que la conciencia colectiva deje descubierta una parte de la conciencia individual para que en ella se establezcan esas funciones especiales que no puede reglamentar; y cuanto más extensa es esa región, más fuerte es la cohesión que resulta de esta solidaridad (Durkheim, 1987, pp. 153-154).

Ya estas categorías son de sumo interés para nuestro análisis. Como el lector comprenderá, la caracterización de las sociedades primitivas, que son más bien las de corte preindustrial, coinciden con la idea de una organización social basada en relaciones de reciprocidad. Lamentablemente, sin embargo, Durkheim analizaría las categorías solidarias en relación básicamente con el derecho y la religión, dejando

de lado el impacto en materia económica. Resulta curioso, en tal sentido, que justamente uno de sus discípulos, Marcel Mauss, haya sobresalido en la historia de las ciencias sociales por el hincapié realizado en una de las categorías socioeconómicas fundamentales: el don. Esto no significa que no se hayan incorporado nociones de utilidad para el análisis económico, pero nobleza obliga, Durkheim no le presta la atención de otros contemporáneos suyos, como Weber, por ejemplo. Es el caso de cuando se refiere al análisis de la cooperación y el derecho contractual. Para nuestro autor, el contrato representa, por excelencia, “la expresión jurídica de la cooperación”, en la que ambas partes se deben “reciprocidad”. De tal manera lo anterior, que llega a entender a la beneficencia o donación sólo como “un cambio sin obligaciones recíprocas” (Durkheim, 1987, pp. 145-146), sin descubrir la esencia distinta a la contractual que guardan este tipo de acciones. Valga señalar que para Durkheim, “cooperar [...] no es más que distribuirse una tarea en común” o, dicho en otras palabras, dividir el trabajo, ya sea en términos simples o compuestos.

Ese escaso análisis económico de la solidaridad social no debe conducirnos a rechazar sin más el aporte de Durkheim. Por el contrario, sus elaboraciones, como se dijo, han sido especialmente útiles para sentar posteriores estudios, pero también para superar visiones hasta entonces con mucho predicamento, como es el caso de la teoría que veía en el egoísmo el punto de partida de la humanidad. Justamente para Durkheim, esos tipos de ideas, sustentadas entre otros por Darwin, no tienen en cuenta la influencia de la sociedad como moderadora: “dondequiera existan sociedades —dice nuestro autor— hay altruismo porque hay solidaridad” (Durkheim, p. 234).

El otro elemento de importancia tiene que ver con la *presuposición* teórica de Durkheim acerca del “orden social”.⁴⁰ En ese sentido, compartimos con Pérez Adán,

⁴⁰ El término “presuposición” se refiere a los supuestos más generales de cada sociólogo en su enfrentamiento con la realidad. Según Alexander, cada teoría parte de una posición apriorística. En ese sentido, cree que la dilucidación acerca de la “acción social” es el primer elemento presuposicional. Así, se distinguirán las teorías (y los teóricos) racionales y no racionales. “En la teoría social, esta dicotomía alude a si las personas son egoístas (racionales) o idealistas (no racionales), si son normativas y morales (no racionales) en su enfoque del mundo o puramente instrumentales (racionales), si al actuar les interesa aumentar la eficiencia (racionalmente) o si están regidas por emociones y deseos inconscientes (no racionalmente)”. El segundo elemento es el “problema del orden”. Aquí se distinguen los individualistas de los colectivistas. Para estos últimos el orden social proviene de patrones anteriores a todo acto individual. Así por ejemplo, las formaciones mercantiles determinan las maneras de hacer economía en un determinado momento histórico, y no al revés. La posición individualista parte de una concepción del sujeto como “actor”, en el sentido de que posee un margen de libertad que le permitirá transformar de algún modo el ambiente donde se mueve (Alexander, 1990, p.18).

en el sentido de que Durkheim “no cae en la sima intelectual del individualismo metodológico que tanto caracteriza a la cultura de la modernidad”. De allí que su concepción “sociologista” sea reivindicada por los modernos comunitaristas, para quienes indudablemente la sociedad es algo más que la suma de sus componentes, esto es, los individuos (Pérez, 1997).

El tercer elemento de interés, relacionado con los dos anteriores, es el concepto de anomia. Para Durkheim, las sociedades modernas, en virtud de su acelerada división del trabajo, van generando altos niveles de anomia (falta de normativa social), que la solidaridad orgánica no puede resolver por sí misma, o mejor dicho, que la solidaridad orgánica no puede resolver sin el auxilio del colectivo. Durkheim lo sintetiza cuando señala que “este modo de adaptación sólo se convierte en una norma de conducta si un grupo deposita en él su autoridad”. De esta manera, la atomización que eleva el paradigma neoclásico como regulador societal, para Durkheim debe estar controlada y afectada por la acción de las llamadas “asociaciones corporativas”. Vale la aclaración que esas asociaciones no deben asimilarse a las instituciones que funcionaban al amparo de la solidaridad mecánica; si no, no tendría sentido el análisis evolucionista de Durkheim.⁴¹ Esto significa que los mecanismos comunitarios y familiares de antaño serán traspasados a las nuevas asociaciones que genera la sociedad industrial, conclusión a la que llega por las evidentes deficiencias de sus fundamentos positivistas y evolucionistas.

Racionalidad y comportamiento mercantil en el análisis de Weber

Max Weber nos expone en sus trabajos plenos de una sabiduría pluridisciplinaria por momentos desbordante, numerosas puntas que serán de enorme interés a los objetivos de nuestra tesis. Como la obra de Weber es muy extensa, preferimos seleccionar algunos elementos fundamentales. En ese sentido, pondremos especial hincapié en tres aspectos: en primer lugar, en la sabia y clara clasificación weberiana en materia de acción social; en segundo lugar en las características que asumen las sociedades modernas, con especial énfasis en la preeminencia del comportamiento con base en la racionalidad con arreglos a fines, que da lugar a la elevación del *homo oeconomicus* en que se basarán posteriores elaboraciones teóricas; y en tercer lugar veremos el análisis categorial weberiano en el plano de las acciones económicas.

⁴¹ Recordemos que para Durkheim “constituye una ley histórica el que la solidaridad mecánica, que en un principio se encuentra sola o casi sola, pierda progresivamente terreno, y que la solidaridad orgánica se haga poco a poco preponderante” (Durkheim, 1987, p. 207).

Con respecto a la *acción social*, indudablemente este concepto se transforma en la base de su concepción de lo que llamara “sociología comprensiva”. En su monumental *Economía y sociedad*, publicada un año luego de su muerte acaecida en 1920, encontramos la clásica definición de su concepto básico:

Por acción social debe entenderse una conducta humana siempre que el sujeto o los sujetos de la acción enlacen a ella un sentido subjetivo. La acción social, por tanto, es una acción en donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de otros, orientándose por esta en su desarrollo (Weber, 1969, p. 18).

Notamos cómo en este concepto la sociología se transforma, como ningún otro sociólogo hasta entonces lo había explicitado, en una ciencia en la que el individuo y su acción se catapultan como la unidad básica.

De esta manera, la metodología weberiana se presenta como una suerte de antecedente de lo que luego se conocería como “individualismo metodológico”. Tal posición limita con respecto a algunos asuntos de especial interés. Como señala Mingione, Weber estaría rechazando aquellos supuestos que resultan inoperantes con su concepción de actor individual socializado. En ese sentido, por ejemplo, “se niega a asumir la existencia de vínculos inmediatos basados en la motivación, entre la acción económica racional individual orientada a la consecución de fines y la eficacia económica” (Mingione, 1991, p. 48). Se señala en ese sentido, a manera de ejemplo, que cuando el consumidor realiza alguna compra, y busca el precio más bajo posible, no está interesado en conseguir una mayor eficacia de la economía. Desde entonces aparecen las acciones racionales orientadas a un valor absoluto.⁴²

En *Economía y sociedad*, luego Weber cumple con éxito la labor de definir con precisión los términos que utiliza. De esa manera surgen claramente los “conceptos” teóricos que maneja en su obra. A partir del concepto ya definido de *acción social*, pasa a definir las *relaciones sociales*, fruto de la pluralidad de las primeras. Estas, a su vez, dependiendo de la probabilidad de operar, dan origen a otras nociones como *uso y costumbre*, entre otras, construyendo luego todo un edificio conceptual. En ese sentido, vale la pena hacer mención a algunos de los conceptos más importantes para nuestro trabajo.

⁴² Hay varios ejemplos en la materia: el consumidor puede preferir comprar un producto más caro pero elaborado en el país; o pagar una mercancía a un precio más elevado pues lo considera un precio justo; o pagar más por aquel producto o servicio elaborado en cooperativas, etcétera. Sobre estas lógicas de elección volveremos más adelante.

Dice Weber:

Llamamos *comunidad* a una relación social cuando y en la medida en que la actitud en la acción social —en el caso particular, por término medio o en el tipo puro— se inspira en el sentimiento subjetivo (afectivo o tradicional) de los partícipes de constituir un todo.

Llamamos *sociedad* a una relación social cuando y en la medida en que la actitud en la acción social se inspira en una comprensión de intereses por motivos racionales (de fines o valores) o también en una unión de intereses con igual motivación (Weber, 1969, p. 32).

A continuación, precisa los tipos más puros en las relaciones de comunidad y sociedad. De esta forma, los tipos más puros de sociedad son:

a) el cambio estrictamente racional con arreglo a fines y libremente pactado en el mercado. Un compromiso real entre interesados contrapuestos que, sin embargo, se complementan; b) la unión libremente pactada y puramente dirigida por determinados fines (*Zweckverein*), es decir, un acuerdo sobre una acción permanente, orientada en sus propósitos y medios por la persecución de los intereses objetivos (económicos u otros) de los miembros partícipes en ese acuerdo; c) la unión racionalmente motivada de los que comulgan en una misma creencia (*Gessinungsverein*): la secta racional, en la medida en que prescinde del fomento de intereses emotivos y afectivos, y sólo quiere estar al servicio de la “tarea” objetiva (lo que ciertamente, en su tipo puro, ocurre sólo en casos muy especiales) (Weber, 1969, p. 39)

Contrario a los diferentes tipos de comunidades, una de las características fundamentales de la actividad societaria racional es que tiene su escenario de socialización en el mercado.⁴³

La comunidad, por su lado, expresa para Weber fundamentos afectivos, emotivos y tradicionales. Es el caso de una cofradía religiosa, de una relación erótica, o incluso de una tropa unida por lazos de camaradería. La comunidad familiar es, sin embargo, la que mejor representa estas relaciones. Weber expresa, además, que las relaciones comunitarias que dan lugar a valores afectivos, tienen lugar incluso entre las relaciones sociales. Lo inverso también es cierto, lo que

⁴³ Lamentablemente Weber dejó inconcluso su capítulo sobre el mercado en la obra arriba citada. Algunas cosas, sin embargo, son especialmente útiles para nuestro repaso. El mercado, a diferencia de las comunidades, por ejemplo, “que siempre suponen confraternización personal y, casi siempre, parentesco de sangre, es, en sus raíces, extraño a toda confraternización” (Weber, 1969, p. 494).

—fiel a todo el pensamiento weberiano— da lugar a conceptos muy amplios que abarcan una inmensidad de posibles situaciones. Aun así, Weber luego señala que “la comunidad es normalmente por su sentido la contraposición radical de la lucha [...] por otro lado, las sociedades son con frecuencia únicamente meros compromisos entre intereses en pugna [...]”. Con esta idea nos quedaremos para trabajarla a posteriori. Por lo pronto, a manera de crítica inicial, debemos señalar que esta tipología es de difícil aplicación para aquellas actividades económicas que se realizan con vínculos comunitarios, lo que expresa claramente también en este clásico el predominio del mercado de intercambios como paradigma y sistema que subsume las relaciones de tipo solidario.

El segundo asunto que creo interesante rescatar en la obra weberiana tiene que ver con las características que asumen las sociedades modernas. Así como para Marx el capitalismo se transforma en la principal característica, y para Durkheim lo era la solidaridad orgánica, para Weber la diferenciación con respecto a las sociedades antiguas se debía al *proceso de racionalización* que tiene lugar en las sociedades modernas. En ese sentido, Weber examina los mecanismos de racionalización en el plano económico (contabilidad, separación de la propiedad y el poder político, y procesos racionales de producción), y de otras esferas de racionalización que no veremos en esta ocasión. En esas sociedades modernas, altamente burocratizadas (es este el proceso decisivo y con mayor capacidad de explicación en las sociedades modernas), cobran especial relieve las acciones racionalmente orientadas, y la autonomía del *homo oeconomicus* como el principal tipo ideal de comportamiento racional. Los otros tipos de comportamientos y tipos ideales son de menor importancia en las nuevas sociedades que se levantan a partir de finales del siglo XIX. De esta manera, para Weber, las sociedades modernas, elevando la racionalidad, le dan preeminencia a la elección de medios racionales, en detrimento de la orientación por valores, cabiéndoles una especial importancia a la ética de la responsabilidad por sobre la ética de la convicción. Como veremos luego, esta caracterización, con sus presunciones de universalización, dejan de lado en el mundo moderno otras formas de encarar la racionalización, que tienen lugar y presencia definitiva en numerosos hombres y mujeres que actúan con otros parámetros.

Gestión económica consuntiva y acción lucrativa en Weber

En tercer lugar, queremos hacer referencia a las nociones más importantes de Weber en materia de análisis de la economía en el mundo. Nos basaremos para ello no sólo en *Economía y sociedad*, sino además en *Historia económica general*, que se publicara por primera vez en 1923, en la que se resume la evolución histórica de las actividades económicas no sólo en el mundo occidental —como nos tenían

acostumbrados los autores hasta Weber— sino también del mundo oriental que nuestro autor supo estudiar pormenorizadamente a lo largo de muchos años en la materia.

Tal como es característico en la obra weberiana, su *Historia económica* comienza con la definición de los conceptos que utilizará a lo largo de su investigación. En ese sentido, comienza señalando que una actividad es económica “cuando está orientada a procurar utilidades (bienes y servicios) deseables o las probabilidades de disposición sobre las mismas” (Weber, 1987). Luego, profundizando en esta definición, entiende que se debe distinguir la “gestión económica” que implica una orientación *subjetiva y primariamente* económica, de la “acción económicamente orientada”, esto es, toda acción que esté orientada primariamente hacia otros fines no económicos, pero que en su desarrollo tenga alguna implicancia con lo económico. Resulta particularmente interesante para nuestro marco teórico señalar los dos grandes tipos de gestión que Weber distinguió en *Economía y sociedad*. En primer lugar, la *gestión económica consuntiva*, caso de la hacienda que planea de qué forma las necesidades pueden ser cubiertas con los ingresos esperados. Por otra parte, rescata la *acción lucrativa* como aquella orientada por las probabilidades de ganancia y que llevan a cabo las grandes empresas racionales que caracterizan el capitalismo moderno.⁴⁴ Lamentablemente, Weber, al basarse sobre estas últimas empresas y caracterizarlas como guiadas por cálculos de capital, cae en una doble omisión muy característica de otros autores modernos: 1) descartar la posibilidad de desarrollo práctico, y por ende teórico, de las gestiones de tipo “hacienda” en las sociedades modernas; y 2) creer que es característico de las economías modernas el guiarse exclusivamente por cálculos de capital, descartando entonces la existencia de terceros factores puestos en movimiento por las economías alternativas. La trascendencia de esto es importante, pues el cálculo de capital supone “condiciones materiales muy específicas” para el autor que tratamos. En ese sentido destaca fundamentalmente la lucha de mercado, donde los precios son producto de lucha y compromiso, y por tanto resultado de constelación de poder, además de estar asociados con la existencia de una “relación de dominación”.

Creo que Weber ha sido muy riguroso en el análisis de las racionalidades económicas de tipo capitalista, y nadie podría poner en tela de juicio que lo anterior ocurre tal como se ha señalado. Sin embargo, Weber no describía el capitalismo, sino la economía moderna, y si bien en ella el capitalismo es hegemónico, o al menos mayoritario, nuestra intención es rescatar aquellas experiencias que justamente no

⁴⁴ Estas y otras nociones pueden ser leídas en el capítulo II de la segunda parte de *Economía y sociedad*, obra en la que Weber se explora sobre la “Economía y sociedad en general”.

obedecen —en este caso— a los criterios que Weber ampliaba a todo el campo de las actividades económicas modernas, esto es, la economía racional. A lo sumo, Weber diferencia la economía socialista de la capitalista, pero no fue capaz de rescatar y teorizar aquellas actividades económicas que no obedecían al modelo ideal de gestión económica lucrativa en la economía racional.

Sociedad y comunidad en Tönnies

En 1919, el sociólogo alemán Ferdinand Tönnies publica su obra máxima *Gemeinschaft und Gesellschaft*, de notable parecido en cuanto estilo literario a los textos de su compatriota Max Weber. En su Introducción, luego de definir el objeto de estudio de su obra (las relaciones recíprocas), comienza a definir los términos que entendemos fundamentales en la historia del pensamiento sociológico, y particularmente importantes para nuestro objeto de estudio. Es así que señala “la relación misma, y también la unión, se concibe, bien como vida real y orgánica —y entonces es esencia de la comunidad—, bien como formación ideal y mecánica, y entonces es el concepto de sociedad” (Tönnies, 1947, p. 19). Estos términos, señala luego el autor, presentan evidentes contradicciones. En ese sentido, señala que

toda vida en conjunto, íntima, interior y exclusiva, deberá ser entendida, a nuestro parecer, como vida en comunidad. La sociedad es lo público, el mundo. Uno se encuentra en comunidad con los suyos desde el nacimiento, con todos los bienes y males a ello anejos. Se entra en sociedad como en lo extraño (Tönnies, 1947, p. 20).

Los argumentos se suceden. Así, la vida en el campo sintetizará para Tönnies la vida comunitaria más viva, auténtica y duradera. La sociedad, por su lado, producto de la cultura urbana de principios de siglo, se presenta como una vida pasajera y aparente.

El primer capítulo de su obra, “Teoría de la comunidad”, desarrolla las características de esta organización societaria, enraizada fundamentalmente en relaciones de carácter familiar. No obstante ello, distingue tres especies originarias de comunidad: de parentesco, de vecindad y de amistad. En todos estos casos está presente el concepto de “consenso”, entendido como la inclinación recíproco-común, unitiva, en cuanto voluntad propia de una comunidad. Es, de otra manera, la “fuerza y simpatía social especial que mantiene unidos a los hombres como miembros del conjunto”. De esta forma, el consenso se plasma en las relaciones comunitarias como un acuerdo tácito acerca de los deberes y las facultades de cada uno, de lo considerado bueno y malo, etcétera. De suerte que este tipo de relaciones no está fundado en los contratos, sino en el consenso. Esto es de particular importancia para nuestro estudio, pues Tönnies ya está identificando las diferencias notorias en el plano social que introdujo la lógica mercantil capitalista. Citando investigaciones

contemporáneas a su obra, se refiere al régimen agrario hindú, donde se señala que los precios están sujetos a una tasa tradicional de la que no se podían apartar, lo que indica la sujeción de lo económico a los intereses sociales.

En el segundo capítulo incursiona en la Teoría de la Sociedad:

La teoría de la sociedad construye un círculo de hombres que, como en la comunidad, conviven pacíficamente, pero no están esencialmente unidos sino esencialmente separados, y mientras en la comunidad permanecen unidos a pesar de todas las separaciones, en la sociedad permanecen separados a pesar de todas las uniones (Tönnies, 1947, p. 65).

En la sociedad, dice Tönnies, cada cual está para sí solo, y en estado de tensión contra los demás. Esta afirmación nos recuerda el concepto de competencia mercantil. Entrando en el desarrollo de esta lógica, introduce algunos elementos de notable importancia para nuestro trabajo:

Nadie hará o prestará algo para los demás, nadie concederá o dará algo a los demás, a no ser a cambio de una contraprestación o contradonación que él considere por lo menos igual a lo por él dado. Y es hasta necesario que lo considere más ventajoso que si hubiese conservado lo que ya tenía, pues sólo la obtención de algo que le parezca mejor podrá inducirle a desprenderse de un bien (Tönnies, 1947, p. 19).

Tönnies ya había descubierto los principios que guían nuestras “sociedades” mercantiles. Una vez que estas lógicas empiezan a funcionar, el concepto de “bien común” pierde todo significado. El consenso deja paso al contrato, que viene a representar la voluntad en el acto societario del cambio.

La sociedad pues, agregado cohesionado por convención y por derecho natural, se concibe como una multitud de individuos naturales y artificiales, cuyas voluntades y esferas forman numerosas uniones entre sí y en sus relaciones, a pesar de lo cual se mantienen entre sí independientes y sin inmiscuirse mutuamente en su interior (Tönnies, 1947, p. 79).

Resulta particularmente interesante observar cómo se refiere nuestro autor a los fenómenos sociales originados en torno a la lógica de intercambios. Veamos un sabroso pasaje al respecto:

Y por analogía con este tráfico basado en el intercambio de valores materiales, puede entenderse también toda sociabilidad, cuya regla suprema es la cortesía: intercambio de palabras y favores, en el que parece que todos estén a disposición de todos y que cada cual considere como iguales suyos a los demás, cuando en realidad cada cual

piensa en sí mismo y procura imponer su importancia y sus ventajas en oposición con todos los demás, de suerte que a cambio de todo lo agradable que uno manifiesta a otro, espera por lo menos, si no exige, recibir en compensación un equivalente; por tanto, aquilata sus servicios, halagos, obsequios, etcétera para calcular si tendrán el efecto deseado (Tönnies, 1947, p. 81).

Mientras escribo esto, no puedo dejar de pensar en las caras cubiertas de sonrisas, el esfuerzo por balbucear un adjetivo positivo en nuestro idioma y el esmero que ponen los comerciantes de origen árabe en los inigualables “zocos” del medio oriente, que tuve la oportunidad de conocer mientras realizaba el trabajo de campo para esta investigación.

Resultado de todo lo anterior, Tönnies señala que el tránsito de la vida comunal a la social se presenta como un pasaje de la economía doméstica general a la economía mercantil general, y estrechamente ligado a ello, el predominio de la agricultura por el de la industria. En estas condiciones, dice el autor alemán, en contraste con el predominio de las relaciones basadas en objetos (propio de la sociedad), la comunidad se expresa en actos y palabras, siendo de naturaleza secundaria la referencia común a objetos, “no tanto intercambiados como poseídos y gozados en común”.

El estructural funcionalismo de Parsons

La clásica sociología norteamericana también nos ilustrará para nuestros propósitos. Talcott Parsons (1902-1979) tuvo una muy fecunda labor profesional que se ha expresado en numerosas publicaciones, de las cuales rescatamos tres como exponentes fundamentales de su evolución teórica, siempre en el marco del enfoque funcional-estructural del que hablaremos en este capítulo: *The structure of social action* (1937), *The social system* (1951) y *Toward a general theory of action* (1965), en conjunto con E. Shils.

El primer libro, que recoge un interesante arsenal teórico a nuestros efectos, se inscribe en el marco de la crisis que separa las dos grandes guerras de este siglo. Allí, Parsons plantea el dilema de una sociedad que depositaba su confianza en las capacidades de un individualismo que se estaba mostrando sumamente inoperante. El juicio iba dirigido hacia quienes estimulaban esa visión, el liberalismo del *laissez faire* —que él llamaba utilitarismo— y que partía de la idea de que los intereses egoístas de los individuos serían garantía para un eficiente orden social. Este mecanismo que Parsons llama de “autorregulación automática”, unido a una creciente esperanza en la racionalización, sin embargo, se habían mostrado inexistentes en la historia humana. A la par de que Parsons escribía esto, las amenazas tanto del nazismo como del comunismo contribuían a sepultar los presupuestos

del liberalismo. ¿Cuál sería la salida a esta situación? Desde la perspectiva del autor norteamericano, y tal cual lo describe en su texto, la salida pasaba por una reformulación de esos principios liberales.

En el modelo analítico que expone en esta obra, resalta el concepto de “acto unidad”, esto es, un actor hipotético en una situación hipotética, que para el ejercicio de su libre albedrío cuenta con componentes subjetivos (los fines, el esfuerzo y las normas) y objetivos (las condiciones y los medios); intentando por esta vía sintetizar algunas de las corrientes anteriores de sociología de corte individualista y colectivista; idealistas o materialistas.

Tabla 2. Esquema del modelo analítico con base en el acto unidad (Parsons)

Perspectivas	Colectivistas	Individualistas
Materialistas	Condiciones	Medios
Idealistas	Normas	Esfuerzos

Fuente: elaboración propia.

Dijimos que Parsons está particularmente interesado en mostrar las deficiencias del utilitarismo, que retrata al actor económico como motivado sólo por comprar al precio más bajo posible, cosa que para el autor norteamericano no siempre ocurre así. Por lo demás, se mostraba especialmente preocupado por los presupuestos que el utilitarismo manejaba en materia de “orden”. Partir del individuo atomizado como lo hacen, significaba en definitiva pensar en un orden social altamente aleatorio e inestable, a la vez que imprevisible, a no ser —claro está— que opere una estructura condicional, esto es, una fuente de orden externa al individuo. Ese papel en la economía lo cumple, indudablemente, según el liberalismo criticado por Parsons, el mercado. Si buscamos entre los máximos referentes de este utilitarismo, concepciones que hagan mención al esfuerzo, voluntades individuales, etcétera, difícilmente tengamos suerte de encontrar algo. Parsons es de la idea entonces de que el utilitarismo, mediante su versión colectiva, crea un verdadero dilema, cual es que difícilmente pueda rescatar el individualismo, cuando —pensando en el orden— recurre a mecanismos externos que limitan e inhiben la identidad y voluntad de cada sujeto.

La salida parsoniana pasa por modificar alguno de estos supuestos utilitaristas, rescatando la acción no racional, y colocando los elementos morales y normativos como “sistemas organizados”. Parsons describe entonces, de forma teórica, una

especie de “estructuralismo voluntarista” o “teoría voluntarista de la acción” que dice encuentra antecedentes en las obras de Durkheim y Weber, además de Pareto y Marshall.⁴⁵

Es interesante rescatar algunos resultados de sus concepciones. En tal sentido, para Parsons, más allá de la búsqueda de eficiencia que dice existe en la acción de los sujetos, insiste en que la misma siempre cuenta con la mediación de diversas normas. Su apuesta, indudablemente cuenta con un alto ingrediente de puritanismo, tendencia religiosa que lo socializó desde su vida de niño en el seno de su familia. En otro plano podríamos decir que este primer gran texto de Parsons enunciaba una teoría de mucho valor que sin embargo padeció la mala fortuna de transformarse en una especie de contraoferta a un marxismo que luego de la Segunda Guerra Mundial se parapetaba como el heredero natural del utilitarismo colectivista. El “estructural-funcionalismo” nacería entonces en medio de un marcado enfrentamiento ideológico en busca de nuevos paradigmas.

Desde 1937, entonces, hasta 1951, año en el que publicara *The Social System*, Parsons se dedicó a una actividad científica mucho más práctica y empírica, por lo cual su célebre trabajo del 51 muestra un nuevo ingreso al nivel de la generalización abstracta. Para entonces, una primera novedad en el pensamiento parsoniano es el acercamiento a las tesis freudianas, y más concretamente, la relación de la categoría de la “catexia” a la vida social. Para Parsons, Freud expresaba nuevas pruebas que le permitían oponerse al pensamiento utilitarista que criticara en su libro de 1937: los objetos externos, entre los cuales los impuestos como categorías obstaculizadoras, siempre serán guiados por los modelos interiorizados del deber ser, que llama “sistemas de orientaciones del actor”. Ello permite a los sujetos comportarse frente a los objetos no de la forma mecanicista que propugnaba el utilitarismo. La individualización pasa a ser fundamental: cuando una persona se enfrenta a un objeto (o a una situación), lo hace ya con una carga de internalización de expectativas y normas tal, que supondrán una pronta e individual interpretación del mismo.

Evidentemente, al partir de Freud, Parsons no querría detenerse en los mecanismos de construcción de la personalidad, sino fundamentalmente de la sociedad. Es así que la relación del sujeto con los objetos sociales propicia la distinción analítica de los tres sistemas de acción: personalidad, sociedad y cultura.

El sistema de la personalidad le confiere al individuo una especial singularidad que siempre es producto de su relacionamiento en la sociedad, al estructurar sus particulares necesidades.

⁴⁵ En obras posteriores, incluirá en esa línea a Freud, Mead y Malinovsky, entre otros.

El sistema social refiere a la interdependencia de las personas, y la especial interacción en un ambiente en el que necesariamente hay que distribuir bienes escasos, por lo cual este nivel incluye una serie de instituciones y estructuras cuya función es enfrentar esos problemas de la distribución al amparo de la legitimidad y la justicia.

Finalmente, el sistema cultural reconoce la existencia de los patrones de sentido y valor que tendrán influencia, mas no de forma unívoca sobre las necesidades y las interacciones sociales.

Indudablemente todos estos sistemas tienen conexión y correspondencia, y Parsons se detuvo en mostrar la interdependencia, siempre en un marco analítico y abstracto. Esto no supone la inexistencia de incompatibilidades, o al menos de grados de desarrollo disímiles en los diversos niveles. Pensemos, por ejemplo, el sentido de legitimidad que en el mundo se confiere a los derechos humanos, cuando una buena parte de la población mundial no goza de ellos, y se organiza con estructuras que los limitan y reprimen. O pensemos otros casos de la vida social en los que hay suficientes recursos del sistema social y no operan los mecanismos culturales. Los programas de vivienda popular, regidos por patrones arquitectónicos ajenos a los intereses de la población objetivo (tanto en lo que refiere a lo cultural como a lo personal) es un caso al respecto, como tantos otros que el lector puede imaginar.

Partiendo de estos tres niveles, entonces, podemos estar en situación de comprender mejor las tesis estructurales-funcionalistas del autor. Efectivamente, para Parsons el sistema social no está compuesto por instituciones sino básicamente por “roles sociales”. Los roles, fruto de las interacciones sociales, forman parte del sistema social y se aplican a la vida real de todos los individuos. Pero para hacer funcionar la relación con los otros niveles, a la vez que para superar el marco analítico colectivista, Parsons cree que el rol debe estar asociado con una correcta personalidad del sujeto o, al decir del autor y Shills, “tiene que existir una correspondencia fundamental entre las autocategorizaciones del actor y el lugar que ocupa en el sistema de categorías de la sociedad de la cual forma parte”. Si ello no sucede, se generan una serie de desequilibrios y tensiones que pueden derivar en graves problemas. Parsons es consciente entonces de que es necesario coordinar óptimamente las obligaciones de cada rol con las personalidades y los ideales culturales, con el fin de evitar ese desequilibrio al que hacíamos referencia.

Para ello, el propio sistema social va conformando caminos de socialización de los roles para corresponderlos con los otros mecanismos. Lo fundamental para Parsons es que el individuo pueda interiorizar los diversos roles que le presenta la interacción social, por lo cual el orden es trascendente. Otras de las condiciones es que esta secuencia de roles se relacione con el desarrollo de la personalidad de

cada individuo, de forma que no ocupe roles a los que el sujeto no está capacitado para enfrentar. Parsons vuelve a creer en un ordenamiento “extra-individual” en el sentido de que es la vida social la que va conformando el sistema.

Finalmente, a la secuencia de roles y la coordinación con las necesidades, le sigue la existencia de valores comunes difundidos y una cultura internamente coherente.

El equilibrio en el sistema se conseguiría mediante lo que el autor llamó “complementariedad de expectativas”. Una interacción entre dos sujetos estará perfectamente coordinada en la medida en que las expectativas de uno converjan con las del segundo, y viceversa. En el plano más amplio, una institucionalización perfecta resulta de un sistema social cuyos roles se complementan con los ideales culturales y con la satisfacción de las necesidades personales. He allí, para Parsons, la armonía perfecta (notemos, además, cómo la distribución de las riquezas —una de las mayores fuentes de tensión en el mundo moderno— no juega un rol importante en la medida en que se den esos presupuestos).

Por último, evidentemente, en la acción cotidiana, y a los efectos de mantener el equilibrio, el sistema social establece sanciones y recompensas (evidentemente con el fin de que una persona con necesidades muy diferentes a las de equilibrio, pueda cambiarlas). Puede que nada de esto ocurra, y que la sociedad pierda equilibrio. Así llegamos al concepto de desvío y conflicto.

Desvío es la posibilidad de que las relaciones interpersonales se alejen del equilibrio. Cuando una persona no recibe de la otra lo esperado, hay una reacción interna de insatisfacción, que puede dar lugar a varios mecanismos de defensa, que suelen terminar en un abandono parcial del rol. Esto tiene consecuencias a nivel de la sociedad, ya que al abandonarse un rol, otros se ven aquejados. Los mecanismos que el sistema social tiene ante estos desvíos es la reubicación del sujeto en sus “carriles”, mediante diversos mecanismos.

A pesar de los mecanismos de socialización que presentan los sistemas sociales, Parsons no cree que el sujeto se vuelva un autómatas. En ese sentido, surgen las “variables-pautas”, que consisten en una serie de pautas polares entre las cuales puede optar cualquier actor en el sistema. Estas son:

- Afectividad-neutralidad afectiva.
- Difusividad-especificidad.
- Universalismo-particularismo.
- Logro-adscripción.
- Autoorientación-orientación a la colectividad.

Para culminar con esta rápida reseña de la teoría parsoniana, mencionemos que todo sistema social deberá cumplir con algunos prerequisites funcionales que se plasman en el famoso esquema “AGIL” (sigla original en inglés), el cual esconde las

cuatro funciones básicas del sistema: adaptación, consecución de fines, integración y latencia. La satisfacción de estas cuatro necesidades funcionales es tarea de otros cuatro subsistemas, a saber: el económico, político, cultural y social propiamente dicho.

Mercado e individualismo en la sociología de Parsons

Con este esquema fundamental, podemos ya hacer alguna evaluación de nuestro sociólogo norteamericano. En tal sentido, más allá de las posturas que —en el marco del funcionalismo— tomaron otros autores, a la luz de su primer texto de 1937, nos resulta difícil catalogar a Parsons como un defensor de la idea del sujeto como “actor individual atomizado”.⁴⁶ Ya vimos cómo Parsons construía su teoría normativa-valorativa, a medio camino entre el utilitarismo que concebía al hombre como sujeto óptimo racional con comportamientos egoístas, y el radical positivismo que hacía hincapié en el hombre como producto de su entorno. Sus obras de mitad de siglo, además, integraron el concepto arriba mencionado de “Variables-pautas” que permitía al sujeto optar y moverse entre categorías polares.

Sin embargo, no menos cierto es que la teoría parsoniana cae en lo que Mingione denomina “tentaciones economicistas” del autor norteamericano. En última instancia, muchos voceros parsonianos han entendido que la acción económica está regulada por las instituciones sociales, que definitivamente están determinadas por su funcionalidad con respecto a la competencia atomizada, dando lugar a una especie de determinismo económico. Contra todo lo que hubiera deseado Parsons al comienzo de su obra, tenemos algunos ejemplos que pueden ser ilustrativos, como el que señala en “Un enfoque analítico de la teoría de la estratificación social”, en la que, en definitiva, entiende el cambio en la estructura de las familias norteamericanas como fruto de las tendencias industrializadoras, volviéndose la primera funcional a esta última (Parsons, 1967).

En un plano más concreto de su teoría, finalmente, nos parece inapropiado catapultar el mercado (de acuerdo con su definición clásica) como la institución económica por excelencia en el subsistema económico (el cual, a su vez, es considerado autónomo de la organización social). De esta manera, para Parsons, el mercado se constituiría, además, en el “elemento supradeterminante de lo económico” (Salcedo, 1978). Como veremos más adelante, Hopkins, discípulo de Polanyi, se encargará de demostrar la falacia de ese postulado.

Allí se encuentran, entonces, los principales puntos críticos del esquema parsoniano, que se enfrenta a la construcción de nuestro marco teórico. Las relaciones económicas del tipo de las de reciprocidad no dejaron de tener cabida en la sociedad

⁴⁶ Postura defendida, sin embargo, por Granovetter y Mingione.

capitalista e industrializada que analiza Parsons. Los cambios en la composición familiar, por ejemplo —siguiendo aquí también a Mingione— no significaron que las familias hayan dejado de tener una importancia decisiva tanto en su condición de recursos económicos y sociales que se transmiten de generación en generación, como en su condición de formas reguladoras de la vida socioeconómica (Mingione, 1991, pp. 56-57). Por lo demás, hay un notable “prejuicio etnocéntrico” al considerar al mercado como prototipo de institución económica racional, radicalizando la postura de Weber.

Aun así, no cabe duda acerca de la influencia de Parsons en algunos de los temas clave de la socioeconomía contemporánea, como sucede, por ejemplo, con el análisis de la acción racional de los sujetos, rescatando el protagonismo de los factores sociales y culturales, y con un posicionamiento muy crítico ante el individualismo y el utilitarismo. En tal sentido, se puede señalar la coincidencia en el enfoque sobre estos asuntos, entre la obra de Parsons y la de Etzioni.⁴⁷

Referencias

- Comisión Europea. (1991-1992). *Panorama de la industria comunitaria*. Bruselas, Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea.
- Adair, P. (1989). L'conomie informelle en France: économie alternative ou société civile? vv. aa. *L'autre économie. Une économie alternative?* Quebec: Presses de l'Université du Quebec.
- Alexander, J. (1990). *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial*. Barcelona: Gedisa.
- Arocena, J. (1994). Políticas sociales desde la sociedad civil. *Prisma*, 3, 21-36.
- Azurmendí, J. (1992). *El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarieta*. Guipúzcoa: Otxalora.
- Béland, D. y Zamorano, C. (2000). La genealogía de la solidaridad en materia de políticas sociales: ¿Qué podemos aprender de la experiencia francesa? *Revista mexicana de sociología*, 62(4), 3-20.
- Bernal, A. y Bernal, L. (1997). El desarrollo del sector solidario. Hacia un modelo alternativo de la economía nacional. Ponencia presentada en el *VI Congreso de la Asociación de Economistas de América Latina y el Caribe*. La Habana, junio.
- Bourgeois, L. (1998). *La solidarité*. Villeneuve d'Ascq (Nord): Presses Universitaires du Septentrion.

⁴⁷ Para un análisis de la relación entre la obra de Etzioni y la de Parsons, cfr. García Ruiz, 2000, pp. 111-123.

- Buber, M. (1987). *Caminos de utopía*. México: FCE.
- Bürgeinmeier, B. (1994). *La Socio-économie*. París: Económica.
- Camacho, I. (1996). Economía alternativa en el sistema capitalista. *Revista de Fomento Social*, 51(203), 319-340.
- Carbonari, P. (1999). Economía Popular Solidária: posibilidades e Limites. Paper presentado en el *Seminario Regional Passo Fundo de Trabalho e Economia Popular e Solidaria*. Passo Fundo, 1 y 2 de Dezembro. p. 1.
- Cáritas Brasileira. (2001). Relatorio Geral de Sistematização. Uma trajetória da Cáritas Brasileira: Projetos Alternativos Comunitarios, Economia Popular Solidária e Desenvolvimento Sustentável. Paper, maio.
- Cayota, M. (1990). *Siembra entre brumas*. Montevideo: Cípfé.
- ccu. (1986). El cooperativismo de ayuda mutua en el Uruguay, una alternativa popular y autogestionaria de solución al problema de la vivienda. *Dinámica Cooperativa*, 95. Montevideo.
- Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec). (2000). *Economía social y empleo en la UE*. Madrid: MTSS y Ciriec.
- Cheney, G. (1998). Los significados múltiples de la solidaridad: la negociación sobre los valores dentro del complejo de las cooperativas de Mondragón ante presiones internas y externas. *Anuario de estudios cooperativos*, 1, 131-150.
- Cole, G. (1964). *Historia del pensamiento socialista: 1789-1850. Los precursores* (vol. I). México: FCE.
- Concilio Vaticano II. (1991). *Gaudium et Spes. Constitución pastoral sobre la iglesia en el mundo actual*. Santiago: Ed. Paulinas.
- CUT. (2000). *Sindicalismo e economia solidária. Reflexões sobre o projeto da CUT*, São Paulo. CUT, Setembro.
- De Melo, A. (1998). Economía Solidária: similia, similibus curentur. Recuperado de www.milenio.com.br/ifil/res/biblioteca/lisboa1.htm
- Defourny, J., Favreu, L. y Laville, J. (1997). *Inserción y nueva economía social*. Madrid: MTSS y Ciriec.
- Defourny, J. (1992). La economía social en Valonia. Fuentes e identidad de un tercer gran sector. *Cuadernos de Trabajo* (No. 12). Valencia: Ciriec.
- Defourny, J. (1994). Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector. *Revista Economía & Trabajo*, II (3), 5-27.
- Desroche, H. (1983). *Por un traité d'économie sociale*. París: Cidem.
- Desroche, H. (1987). Mouvement coopératif et économie sociale en Europe. *Revue de l'économie sociale*, 2, 59-87.

- Durkheim, E. (1987). *La división del trabajo social*. Madrid: Akal.
- Encíclicas Sociales. (1989). Mater et Magistra. *Documentos de la Iglesia*, 23, 7-121.
- Enciclopedia Microsoft Encarta 98. (1998). *Anarquismo*. Microsoft Corporation.
- Encontro Brasileiro de Cultura e Socioeconomia Solidárias: Carta de Mendes, RJ, 11 al 18 de Junho de 2000. (2001). *O Girasol* Año 1, No. 1, Janeiro.
- Errandonea, A. y Supervielle, M. (1992). *Las cooperativas en el Uruguay: Análisis sociológico del primer relevamiento nacional de entidades cooperativas*. Montevideo: FCU.
- Etzioni, A. (1997). Pérez, J. *Socioeconomía*. Madrid: Trotta.
- García Müller, A. (1998). Distribución de competencias en las empresas solidarias. *Anuario de estudios cooperativos*, 1, 161-188.
- García Ruiz, P. (2000). Antecedentes de la socioeconomía: individuo y comunidad en el proyecto sociológico de Parsons. *Revista anthropos: Huellas del conocimiento*, 188, 111-123.
- Geiger, L. (1995). As microexperiências populares: novas malhas de um tecido social? *Tempo e Presença*, 282. Brasil.
- Godelier, M. (1977). *Teoría marxista de las sociedades precapitalistas*. Barcelona: Laia.
- Guerra, P. (1996). *Gestión participativa y nuevas relaciones laborales en empresas uruguayas*. Montevideo: FCU.
- Juan Pablo II. (1996). Mientras se aproxima el tercer milenio. Carta apostólica del sumo pontífice en preparación al jubileo del año 2000. Buenos Aires: Lib. San Pablo.
- Juan Pablo II. (2000). La iglesia en América. *Cristianismo y Liberación*, 1. Montevideo, octubre.
- Kaplan, A. y Drimer, B. (1973). *Las cooperativas. Fundamentos, historia, doctrina*. Buenos Aires: Intercoop.
- Kropotkin, P. (1990). Guillén, A. *Economía libertaria*. Bilbao: Ediciones Madre Tierra.
- Laville, J. L. (1994). Économie et Solidarité: esquisse d'une problématique. *L'économie solidaire. Une perspective internationale* (pp. 9-76). París: Desclée de Brouwer.
- Laville, J. L. (1997). Cohesión social y empleo: las nuevas relaciones entre economía social y el Estado de bienestar. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25, 29-42
- Leval, G. (1994). *Práctica del socialismo libertario*. Madrid: Fund. Anselmo Lorenzo.
- Lévesque, B., Joyal, A. y Chouinard, O. (comps.). *L'autre économie. Une économie alternative?* Quebec: Presses de l'Université du Quebec.

- Marx, K. (1985). *Prefacio a la crítica de la economía política. Ficha 38*. Montevideo: FCU.
- Marx, K. (1989). *Formaciones económicas precapitalistas*. México: Siglo XXI.
- Méndez, A. (1999). Entre cultura popular y nuevos movimientos sociales. *Arxius de sociología*, 3, 159-171.
- Mingione, E. (1991). *Las sociedades fragmentadas*. Madrid: MTSS.
- Montoro, J. (2000). La aportación de la dimensión moral: una visión global desde la sociología. *Revista anthropos: huellas del conocimiento*, 188, 72-81.
- Monzón, J. L. (1989). Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos. *Colección Tesis Doctorales*, 25. Madrid: MTSS.
- Moreira, I. (1996). Lo que importa es tener el mismo sentimiento solidario. *Cudecoop: Apertura económica... La respuesta cooperativa*. Montevideo: Cudecoop.
- Mounier, E. (1976). *Manifiesto al servicio del personalismo*. Madrid: Taurus.
- Mouvement International Développement & Civilisations. (2000). *Hacia un control democrático de la mundialización*. p. 6. París: Centre Lebreton – Irfed.
- Nahoum, B. (1999). Los programas de vivienda en la IMM en el periodo 1990-1999. *Estudios Cooperativos*, 6(2), 6-22.
- Núñez, O. (1997 y 1998). Os caminhos da Revolução e a Economia Solidária. *Proposta*, 75, Dez/Fev.
- Nyssens, M. (1997). El germen de una economía solidaria: otra visión de la economía popular. El caso de Santiago de Chile. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25, 63-82.
- Nyssens, M. y Larraechea, I. (1994). L'économie solidaire: un autre regard sur l'économie populaire au Chili. Laville, J. L. *Économie et Solidarité: esquisse d'une problématique*. Laville, J. L. *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. París: Desclée de Brouwer.
- Parsons, T. (1967). Un enfoque analítico de la teoría de la estratificación social. *Ensayos de teoría sociológica* (pp. 62-78). Buenos Aires: Paidós.
- Pérez Adán, J. (1992a). La participación en el trabajo. En Nemesio et al. *Organización y Trabajo* (p. 148). Valencia: Nau Libre.
- Pérez Adán, J. (1992b). *Reformist Anarchism 1800-1936*. Great Britain: British Library.
- Pérez Adán, J. (1997). *Sociología. Conceptos y usos*. Navarra: Eunsa.
- Pérez Adán, J. (2000). Socioeconomía. Percepción intelectual del tema. *Anthropos*, 188, 30-47.
- Raymond, L. (1982). Cooperativas de mano de obra: ¿En regresión o expansión? Col. Informes de la OIT. Madrid: OIT.

- Razeto, L. (1998). El factor C y la economía de la solidaridad. *Serie Cuadernos de Educación*, 1, mayo.
- Ritzer, G. (1990). Socioeconomics: In tune, but out of Touch with Recent Sociological Theory. *Work and Occupations*, 17(2), pp. 240-245.
- Salcedo, J. (1978). La pobreza de la sociología económica. En Jiménez Blanco, J. y Moya, C. *Teoría sociológica contemporánea* (pp. 422-444). Madrid: Tecnos.
- Singer, P. (2000). Possibilidade da Economia Solidaria no Brasil. CUT. *Sindicalismo e economia solidária. Reflexões sobre o projeto da CUT*, São Paulo.
- Singer, P. (2001). *Autogestão*, 6, fevereiro. Porto Alegre.
- Terra, J. P. (1988). Militancia social, economía y desarrollo humano: el pensamiento vivo de Luis Joseph Lebret. *Homenaje a Lebret, Theilard de Chardin y Mounier*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Tönnies, F. (1947). *Comunidad y Sociedad*. Buenos Aires: Losada.
- Touchard, J. (1993). *Historia de las ideas políticas*. Madrid: Tecnos.
- Urruela, V. (1998). *Democracia industrial y cooperativismo: el Grupo Mondragón*. Documento inédito.
- Verano, L. (1997). La economía solidaria: una alternativa frente al neoliberalismo. Paper presentado en el Foro latinoamericano sobre economía solidaria, cooperativismo, mutualismo y sindicalismo frente a los retos del siglo XXI. Santa Fe de Bogotá, agosto.
- Villasante, T. (1998). *Del desarrollo local a las redes para mejor vivir*. Buenos Aires: Humanitas.
- Weber, M. (1969). *Economía y sociedad*. México: FCE.
- Weber, M. (1987). *Historia Económica General*. México: FCE.

El trasfondo de la socioeconomía de la solidaridad: una alternativa en materia de desarrollo

The Background of Socio-economy of Solidarity:
an Alternative in the Field of Development

Resumen

Este capítulo abarca el contexto histórico en el que surgen las contemporáneas experiencias económicas alternativas y solidarias, esto es, en el marco de la crisis de un modelo de desarrollo caracterizado por hacer primar determinadas lógicas económicas, de carácter capitalista, sobre otras más solidarias e integradoras que tuvieron un importante rol en las estructuras sociales anteriores a la Revolución Industrial. Sostendremos la idea de que el actual modelo de desarrollo impuesto por los países centrales a los periféricos, construido sobre la base de las relaciones de intercambio, está atravesando un momento de crisis que es visible en las numerosas experiencias socioeconómicas de corte alternativo. Contando con las categorías de análisis de la antropología económica, fundamentalmente desde la vertiente sustantivista, mostramos al lector cómo desde tiempos remotos las economías fueron organizadas desde los valores sociales imperantes.

Palabras clave: alterglobalización, antropología sustantivista, desarrollo sustentable, Polanyi.

Abstract

This chapter addresses the historical context in which contemporary alternative and solidarity economic experiences arise, in other words, in the framework of the crisis in a development model characterized by prioritizing certain economic logics, of a capitalist nature, over others with more solidarity and integration that played a significant role in social structures prior to the Industrial Revolution. We will defend the idea that the current development model imposed by the central countries upon the peripheral ones, built on the basis of relationships of exchange, is going through a period of crisis that can be seen in the numerous socioeconomic experiences of an alternative nature. Using categories of analysis from economic anthropology, fundamentally from the substantivist current, we show the reader how, since ancient times, economies were organized based on dominant social values.

Keywords: alter-globalization, substantivist anthropology, sustainable development, Polanyi.

¿Cómo citar este capítulo?/ How to cite this chapter?

Guerra, P. (2014). El trasfondo de la socioeconomía de la solidaridad: una alternativa en materia de desarrollo. En *Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas* (2ª ed.) (pp. 105-124). Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.

La crisis de una concepción del desarrollo

Aunque parezca trivial decirlo, me inscribo entre quienes sostienen la idea de que la humanidad está atravesando un nuevo momento crucial en su historia. Las generaciones contemporáneas, luego de haber visto fracasar el paradigma de organización social y económica sustentado en la planificación centralizada, y de ser actuales testigos de las insuficiencias de su oponente, el sistema de economía de mercado, han comenzado un proceso de búsqueda de alternativas que, a diferencia de lo que nos tenían acostumbrados los movimientos de corte sesentista, no promueven necesariamente su puesta en práctica a nivel macrosocial y apoyándose en la conquista del poder del Estado. Uno de los rasgos característicos de la nueva oleada de experiencias alternativas es apoyarse en las fuerzas que el testimonio de las pequeñas experiencias puede ofrecer en el marco de una sociedad civil organizada y crítica a los modelos de vida imperantes. En palabras de Marcos Arruda, se trata de una “ciudadanía activa”, que ha logrado superar “la cultura de la reivindicación y de la delegación, con sus alienadoras prácticas paternalistas y asistencialistas, por una cultura del autodesarrollo, de la autoayuda y de la complementariedad solidaria”.⁴⁸ Otra novedad en los últimos años, es que esa ciudadanía activa ha logrado traspasar el plano de lo local, para intentar incidir también globalmente en la búsqueda de nuevas orientaciones contrahegemónicas. Me refiero, por ejemplo, a las manifestaciones contra la OMC realizadas en Seattle, en diciembre de 1999, o la contracumbre de Davos que dio lugar al Primer Foro Social Mundial realizado en Porto Alegre en enero del 2001, verdaderos indicadores de los cambios a los que hacemos referencia.

Por lo demás, en el plano académico, es notorio que las ciencias sociales no han podido estar ajenas al comportamiento de estos diferentes grupos sociales que en diversas partes del mundo, tanto del norte como del sur, se vienen movilizandando para cambiar el sentido que la propia sociedad en su momento le ha dado al desarrollo, sobre todo luego de la Segunda Guerra Mundial. Este fenómeno ha dado origen a diversas iniciativas de economía alternativa que en su conjunto expresan verdaderas lógicas de comportamiento y racionalidades que ameritan un tratamiento y abordaje especial, ya que casi sin quererlo en algunos casos, han ido conformando un nuevo estilo de hacer economía, con un impacto seguramente importante en el comportamiento de nuestros mercados determinados.

⁴⁸ Más adelante explica que “el asociacionismo y el cooperativismo autogestionarios, transformados en proyecto estratégico, pueden ser los medios más adecuados para la reestructuración de la socioeconomía en la nueva era que se anuncia” (Arruda, 1996, p. 7).

En ese sentido, somos de la idea de que la simple alineación *desarrollo-crecimiento* está sumergida en una enorme crisis, al menos si las sociedades toman —alumbradas por la labor de las ciencias sociales— las externalidades provocadas por el crecimiento en todos los países del mundo. Los problemas ecológicos vienen a sintetizar, de esa manera, una expresión real a la vez que alarmante, que trajo consigo un paradigma que denota una seria ausencia de la necesaria pregunta del *¿para qué?* que debe acarrear todo objetivo perseguido por las sociedades. Por su lado, al menos las últimas dos décadas, también presentan como rasgo característico el problema del desempleo aun en países que logran exitosas tasas de crecimiento. De esta manera, tenemos que el mero aumento del PBI, a pesar de parapetarse como el gran objetivo de los gobiernos, no necesariamente conduce a mayores tasas de empleo, o a mejorar la calidad de estos, a la vez que suele poner en jaque la sustentabilidad del planeta.⁴⁹ La exclusión, marginalidad creciente, y las mayores diferencias entre ricos y pobres, finalmente, son otros de los indicadores que obligan a una reflexión urgente sobre si realmente estamos mejorando o no nuestras calidades de vida.⁵⁰

En un plano histórico, sostenemos que ese modelo de desarrollo, que se igualaba al crecimiento, fue impuesto por los países “centrales” a los llamados “periféricos”, partiendo del presupuesto de que las relaciones económicas que lo debían regir debían ser las de “intercambios”, esto es, las relaciones económicas más propiamente mercantiles, al menos partiendo de un concepto de *mercado determinado* como el que empezó a primar con fuerza a partir de la Revolución Industrial Inglesa del siglo XVIII. En tal sentido, puede comprenderse cómo para los voceros del desarrollo en nuestros países, sobre todo desde mediados de siglo XX, cuando

⁴⁹ Todavía no hemos descubierto la clave para comprender la relación entre crecimiento económico y crecimiento del empleo. En las últimas décadas, sabemos de periodos y regiones que han aumentado el crecimiento del PBI y paralelamente han logrado aumentos considerables en las tasas de empleo. Otra tendencia es el aumento en el PBI sin aumento de empleo. Pero las estadísticas laborales muestran también periodos y regiones que combinan caída en las tasas de crecimiento de las economías con aumento en las tasas de empleo. La elasticidad del empleo en relación con el PBI, por tanto, se ha mostrado más compleja de lo que cualquier teoría hubiera imaginado. En lo que no hay dudas, sin embargo, es que el crecimiento del empleo en las últimas décadas se ha concentrado en el llamado sector informal de la economía, lo que nos obliga a dirigir las miradas sobre la calidad de los empleos creados. En América Latina, por ejemplo, en la década del noventa, 7 de cada 10 nuevos puestos de trabajo fueron creados en el llamado sector informal urbano. Cfr. Cepal, 2001.

⁵⁰ Según el Banco Interamericano de Desarrollo, América Latina es el peor continente en materia de distribución de ingresos, y como hemos demostrado en otra oportunidad, Uruguay forma parte por su coeficiente Gini, de la peor mitad del mundo. Cfr. BID, 1999.

se desata en América Latina una fermental discusión acerca de las políticas que debían regir el desarrollo de nuestros pueblos, el mercado debía catapultarse como la gran institución reguladora, y bajo su amparo, debían constituirse las unidades económicas que darían origen a las relaciones de compra-venta, supuestamente las más eficientes y correctas en aras del promocionado crecimiento. Un nuevo paso para fortalecer este modelo se vivenció en nuestro continente a lo largo de la década del noventa, cuando al amparo de las ideas neoliberales que defendía y promovía el Consenso de Washington, se propugnaba un nuevo fortalecimiento de las esferas mercantiles, esta vez no en oposición a las redes sociales extramercantiles que caracterizaron la vida de nuestros pueblos por siglos, sino en franca oposición a un Estado que se decía intervencionista de más, y causante de los grandes problemas del “desarrollo económico” en las décadas anteriores. Evidentemente que una lectura de este tipo ignora por completo que bajo el paradigma sustitutivo de importaciones las economías de América Latina crecieron a tasas jamás igualadas desde la instalación de los procesos aperturistas.⁵¹

Mientras eso ocurría, la ciencia económica parecía desconocer a lo largo del último siglo la existencia de unidades económicas que funcionaban con reglas de juego independientes a las supuestamente estipuladas por el mercado, reglas que daban lugar a relaciones económicas diferentes a las de compra-venta, también llamadas —como vimos— *relaciones de intercambio*. La ciencia económica se convertiría de este modo, al menos en sus visiones más simplistas, en una ciencia de una forma particular de hacer economía, que no era otra que la predominante en el mundo occidental luego del siglo XVIII. Así, desconocía la riqueza de formas, modos y maneras de hacer economía, esto es, de producir, consumir, distribuir y acumular, distintas a las que coincidían con su modelo establecido como el único posible en sociedades complejas.

Craso error, lo anterior, al menos si nos detenemos, como científicos sociales que somos, en las formas reales de hacer economía de muchas unidades económicas que se comportan de acuerdo con normas, actitudes y valores desconocidos o minimizados por las visiones más emparentadas al pensamiento económico neoclásico.

En efecto, las ciencias sociales —y aquí por cierto incluyo no sólo la sociología, sino además, y fundamentalmente, la antropología económica y la historia

⁵¹ Así por ejemplo, la OIT señala para América Latina que entre 1966 y 1973 el PBI real creció a un ritmo anual de 6,4%. Entre 1974 y 1980 lo hace a un promedio de 4,8%, y en la década del ochenta a un promedio de 1,7%. En los noventa, por su parte, el crecimiento ha sido muy variable (entre 0,9% en 1995, y 3,9% en 1994). Cfr. Guerra, 1998, p. 270.

económica— han sido testigos de prácticas económicas que van más allá del paradigma del mercado que ha regido los modelos de desarrollo más insistentemente implementados en buena parte del mundo.

La lectura de Polanyi en su *The Great Transformation*. Las tres grandes racionalidades económicas

Estas ideas han sido originalmente propuestas desde la antropología económica, por Karl Polanyi, autor nacido en Viena en 1886, que pasara su infancia en Hungría, y luego se dedicara a su actividad académica en Inglaterra y Estados Unidos.

Polanyi comienza a ser estudiado por la comunidad académica de finales de siglo xx, luego de varias décadas de oscurantismo, en las que sus singulares estudios, fundadores de verdaderas escuelas,⁵² pasaban desapercibidos por sociólogos, economistas y antropólogos. Ante el nuevo avance de lo mercantil,⁵³ sus análisis críticos del mismo fenómeno (con distintas características por supuesto) ocurrido en el siglo xix, volvieron a ser retomados en esta especie de moda intelectual que parece no envidiar nada a la que desata la activa industria de la confección. Queremos rescatar de Polanyi, entonces, que el comportamiento competitivo mercantilista, que hoy se pretende declarar como *normal* para todas las sociedades, es sólo uno de los posibles entre tantos, y que además de la lógica de los intercambios, según insistieron numerosos investigadores llamativamente silenciados por los voceros más neoliberales de la ciencia económica, han existido y existen las lógicas de la *reciprocidad*, y de la *redistribución*.

Veamos esto más detenidamente: la tesis de Polanyi, divulgada especialmente en su texto clásico de 1944, *The Great Transformation*, es que en la historia de las civilizaciones y los pueblos antiguos, la economía está sumergida por regla general a las relaciones sociales que ocurren entre los hombres. En ese sentido, tanto en una pequeña comunidad como en una vasta sociedad despótica, *el sistema económico será administrado por motivaciones no económicas*.

En las comunidades tribales, por ejemplo, el interés económico de los individuos es raramente predominante, pues la comunidad protege a todos sus miembros con el alimento suficiente. Además, el mantenimiento de los lazos sociales pasa a

⁵² Polanyi ha sido considerado fundador de la antropología económica, y de su teoría sustantivista, de tanto peso como la marxista y neoclásica. Su reciente interés por el mundo académico llevó a la creación en la Universidad de Concordia, Montreal, del Karl Polanyi Institute of Political Economy. Martinelli y Smelser, por su lado, consideran a Polanyi entre los seis principales analistas de la sociología económica, junto a Marx, Weber, Schumpeter, Parsons y el propio Smelser.

⁵³ Fundamentalmente luego de la era reaganiana de los ochenta.

ser fundamental, ya que si el individuo viola el código de honor o de generosidad aceptado, provocará su destierro y separación de la comunidad. Esto es un elemento que pesa para que el sujeto no piense en términos individualistas. A ello se agregan las actividades comunales como la obtención de alimentos de la pesca común, o la participación en el botín de alguna expedición tribal remota y peligrosa. El premio otorgado a la generosidad del individuo hacia la comunidad es tan grande en términos sociales (*prestigio*), que no es razonable otro tipo de motivaciones.

En eso parecen convenir los etnógrafos modernos, al señalar algunas características comunes a las sociedades preindustriales: ausencia de motivación de ganancia; ausencia del principio de trabajar por una remuneración; ausencia del principio del menor esfuerzo, y ausencia de “cualquier institución separada y distinta basada en motivaciones económicas”.

En tales circunstancias, las relaciones económicas no estaban basadas, como en las modernas sociedades, en las *relaciones de intercambio*, sino que hegemonizaban dos tipos de relaciones económicas: la *reciprocidad* y la *redistribución*. El primer tipo, dice Polanyi, es de mayor uso en las relaciones familiares; y el segundo en el ámbito social o comunitario. Aquí debemos señalar, sin embargo, que ambas son visibles en circunstancias diversas en el ámbito comunitario. La gran diferencia radica en que el segundo es fundamental ante la presencia de un poder central encargado de recibir y luego distribuir a cada uno según sus necesidades. Surge así la tarea de almacenamiento y acumulación, necesaria para la sobrevivencia en tiempos difíciles.

La refinada administración económica basada en esas relaciones sólo es posible con el auxilio de patrones como el de la *simetría* y la *centralidad*.

En ese sentido, se señala que la *reciprocidad* ha tenido un mayor desarrollo en condiciones de simetría, y la *redistribución* bajo el patrón institucional de la centralidad, que provee un procedimiento para la recolección, el almacenamiento y la redistribución de bienes y servicios.

En resumidas cuentas, las comunidades que operan de acuerdo con estos tipos de relaciones no tienen en cuenta el concepto de beneficio; despreciarán el regateo; aclamarán como virtud la donación, y no aparecerá la propensión a trocar e intercambiar. Esto no debe llevar a confusiones en el sentido de que solamente una sociedad simple puede basarse en las relaciones de reciprocidad y redistribución. En ese sentido, como veremos, el anillo de Kula, en la Melanesia Occidental, basado en el principio de la reciprocidad, es una de las transacciones comerciales más refinadas que conoce la civilización humana; en tanto la redistribución ha estado presente a escala gigantesca, por ejemplo, en la civilización egipcia.

Las Islas Trobriand pertenecen a un archipiélago que forma aproximadamente un círculo, y una parte importante de la población de este archipiélago dedica una parte considerable de su tiempo a las actividades del comercio Kula. Lo describimos como un comercio, aunque no hay ningún beneficio involucrado, ya sea en dinero o en especie; los bienes no se atesoran ni se poseen permanentemente; los bienes recibidos se disfrutan regalándolos; no hay regateo, ni pago en especie, ni trueque ni intercambio; y todos los procedimientos están enteramente regulados por la etiqueta y la magia. Sin embargo, hay comercio, y los nativos de este archipiélago emprenden periódicamente grandes expediciones para llevar algún objeto valioso a quienes viven en islas situadas en la dirección de las manecillas del reloj, mientras que otras expediciones llevan otra clase de objetos valiosos a las islas del archipiélago situadas en la dirección opuesta. A la larga, ambos conjuntos de objetos —pulseras de conchas blancas y collares de conchas rojas de fabricación artesanal— circularán por el archipiélago, en un trayecto que puede durar diez años. Además existe en Kula, por regla general, socios individuales que se reciprocán los regalos Kula con pulseras y collares igualmente valiosos [...] En el comportamiento social domina la reciprocidad, no la propensión al trueque. Sin embargo el resultado es una organización estupenda en el campo económico (Polanyi, 1999, pp. 78-79).

En materia de *redistribución*, esta tiene lugar en diferentes sistemas de organización económica. En ese sentido, se puede apreciar la vigencia de este tipo de relacionamiento económico en regímenes tribales, ciudades-Estado, el despotismo, e incluso el feudalismo. El centro encargado de la recepción y posterior distribución será, en esos casos, el jefe, el templo, el déspota o el señor. En todos estos casos la motivación será diferente: irá desde la repartición voluntaria en las comunidades tribales, hasta el miedo al déspota, etcétera.

Luego Polanyi nos habla de un tercer principio, cual es el principio que llama “del hogar”, que consiste en la producción para el uso propio. Este tipo de relacionamiento económico, lejos de ser anterior a los de *reciprocidad* y *redistribución* (nunca se demostró que el hombre primitivo fuera individualista), es propio de sociedades agrarias más avanzadas. A pesar de ello, no primaba allí la motivación de la ganancia. Su patrón en este caso es el grupo cerrado, y por ello puede incorporar desde grupos cerrados y despóticos como la familia romana, o democráticos como la organización interna de la zadruga de los esclavos sureños, entre otros.⁵⁴

En definitiva, entonces, los sistemas conocidos hasta el final del feudalismo en Europa Occidental se basaron en alguno de los tres principios señalados, o en alguna combinación de ellos.

⁵⁴ Este patrón de integración, sin embargo, no será retomado en posteriores estudios del autor, optando por circunscribirlo a las formas más amplias de redistribución.

La perspectiva de Polanyi viene de la mano de las posturas de otros grandes antropólogos como Thurnwald, para quien “el aspecto característico de la economía primitiva es la ausencia de todo deseo de obtener beneficios con la producción o el intercambio”. Malinowski, por su lado, señalaría que “la ganancia, que es tan frecuente para el estímulo del trabajo en las comunidades más civilizadas, jamás actúa como un impulso para trabajar bajo las condiciones nativas originales”.⁵⁵

Siguiendo con sus elaboraciones, Malinowski sostiene que el mercado es el lugar de reunión para la realización del *trueque* o el *intercambio* (compra-venta). Sin el mercado, entonces, el trueque encontrará problemas ya que no se podrán generar precios:

Así como la reciprocidad se ve auxiliada por un patrón de organización simétrico, como la redistribución se facilita por cierto grado de centralidad, y como la actividad hogareña debe basarse en la autarquía, el principio del trueque depende del patrón de mercado para ser eficaz (Polanyi, 1989, p. 89).

El patrón de mercado en este caso crea la institución “mercado”. La ausencia del mercado generaba cierto aislamiento; sin embargo en lo relacionado con la organización interna de una economía, su presencia o ausencia no es decisiva. Esto pues los mercados no funcionan dentro de la economía, sino fuera de ella: son lugares de reunión —dice Polanyi— para el comercio a larga distancia. Esto rompe con el esquema clásico, para el que la propensión individual al trueque generaba la necesidad de mercados locales y de la división del trabajo, luego surgía la necesidad del comercio. Para Polanyi, la secuencia es a la inversa: se parte del comercio a larga distancia, un resultado de la ubicación geográfica de los bienes, y de la división del trabajo, dada por la ubicación. Luego, el comercio engendra a menudo mercados, lo que involucra actos de trueque, y si se usa dinero, de compra-venta, lo que “eventualmente” ofrece a algunos individuos una ocasión para aplicar la supuesta propensión a la negociación.

Ahora bien, originalmente el comercio no necesitó del mercado: este tiene más bien características de aventura, exploración, cacería, piratería, etcétera.⁵⁶ A lo sumo, se basará en la reciprocidad, y no en el trueque. De hecho, las investigaciones

⁵⁵ Esto llevaría a Malinovsky a señalar en su obra *Argonauts of the Western Pacific*, que “debería ser rechazada de una vez por todas, la noción del hombre económico primitivo de algunos libros de texto económicos corrientes” (Polanyi, 1999, p. 85).

⁵⁶ “La piratería fue el inicio del comercio marítimo entre los griegos de la época homérica, al igual que entre los vikingos escandinavos; durante largo tiempo las dos vocaciones se desarrollaron en concierto” (Pirenne, *Economic and Social History*, p. 109, en Polanyi, 1989).

antropológicas demuestran que los actos individuales de pago en especie, trueque e intercambio se practicaban en la sociedad primitiva sólo por excepción.⁵⁷ El comercio, además, no surge dentro de una comunidad; este es un fenómeno externo, dirigido hacia tribus extranjeras.

En definitiva, la tesis de Polanyi es que los mercados no fueron hasta nuestra época más que accesorios de la vida económica:

Por regla general, el sistema económico quedaba absorbido en el sistema social, y cualquiera que fuese el principio de comportamiento que predominara en la economía, la presencia del patrón de mercado resultaba compatible con el sistema social (Polanyi, 1989, p. 88).

En el caso del *trueque* y de los *intercambios*, estos, incluso bajo el sistema mercantilista, prosperaban en una administración centralizada que promovía la autarquía en el ámbito familiar y nacional. Esto significa para Polanyi que mercado y regulación crecieron juntos, y que el mercado autorregulado no estaba en esa lógica.

Tal *mercado autorregulado* funcionará en una economía en la que los sujetos se comporten de manera de alcanzar las máximas ganancias monetarias. Ello ocurre con la existencia de mercados de bienes y servicios disponibles a un precio dado que sea igual a la demanda por ese precio. Supone, por tanto, la presencia del dinero. “La autorregulación implica que toda la producción se destine a la venta en el mercado, y que todos los ingresos deriven de tales ventas”; por tanto, habrá mercados no sólo para los bienes, sino también para la mano de obra, la tierra, etcétera.

En esta lógica de mercado, el Estado se inhibirá de interferir, de modo que ninguna política influya en la acción de estos.

El origen de la economía de intercambios en Polanyi

Pero, ¿cómo se llegó a ello? Bajo el sistema feudalista, la tierra y la mano de obra formaban parte de la propia organización social. La tierra, por ejemplo, era el elemento central del orden feudal y de las instituciones de la época: todo lo referido a su propiedad, administración, etcétera, estaba alejado de la lógica de la compra y la venta, y sometido a un conjunto de regulaciones institucionales enteramente diferentes.

⁵⁷ “Por ejemplo, resulta imposible la expresión del valor de un anzuelo en términos de una cantidad de alimentos, ya que tal intercambio no se hace nunca y sería considerado por los Tikopia como algo fantástico [...] Cada clase de objeto es apropiado para una clase particular de situación social” (Firth, “Primitive Economics of the New Zealand Maori”, 1929, en Polanyi, 1989).

Lo mismo con la mano de obra: con el sistema gremial las relaciones del maestro-oficial-aprendiz, y sus salarios, estaban regulados por las costumbres y leyes del gremio y la ciudad. Ejemplos en el campo jurídico de salvaguardar la tierra y el trabajo del circuito mercantil fueron el Estatuto de Artífices (1563) y la Ley de Pobres (1601), además de las políticas de anticercamientos de los Tudor y los primeros Estuardo en Inglaterra.⁵⁸

Los mercados autorregulados se sirven de una separación clara de la esfera económica y política y, como vimos, ni bajo las condiciones tribales, ni feudales, ni mercantilistas, había un sistema económico separado de la sociedad.

Esto significa que recién en el siglo XIX la sociedad se subordinó a la economía o, dicho con palabras de Polanyi, “una economía de mercado sólo puede existir en una sociedad de mercado”. En ese caso, todos los componentes de la economía, incluida la tierra y la mano de obra, estarán incluidos en el sistema de mercado. Para Polanyi, un humanista nato, eso significa que los seres humanos mismos y el ambiente natural de la sociedad se subordinarán a las leyes del mercado.

En una economía de mercado todos los “elementos de la industria” (*factores de producción*, diríamos nosotros) serán mercancías destinadas a la venta, y sujetas al mecanismo de la oferta y la demanda interactuando con los precios. De esta forma, tierra, mano de obra y dinero deben organizarse en mercados. Esto a pesar de que la tierra y la mano de obra no son mercancías; ni siquiera el dinero que es un símbolo del poder de compra que por lo general no se produce, sino que surge a través de mecanismos tan diversos como la banca, las finanzas estatales, o incluso antes, por medio de decisiones sociales en ambientes locales. Sin embargo, el mercado actúa con esta ficción.⁵⁹

Ahora bien, indudablemente la supuesta mercancía “fuerza de trabajo” no podría dejarse librada a los caprichos del mercado, ya que detrás de ella hay una *persona*. Privados de sus derechos y protecciones una vez rotos los tejidos sociales, el trabajador quedaba a un paso de ser devorado por ese mecanismo de mercado que comenzaba a operar. Y esto, además de trágico para los humanistas, sería trágico, a la larga, para el propio funcionamiento de la economía.

⁵⁸ Esto duró justamente hasta la Revolución Industrial. Los gremios de oficios se abolieron en Francia en 1790; el Estatuto de Artífices se derogó en 1813-1814, y la Ley de Pobres en 1831. La creación de un mercado libre de mano de obra no se discutió en Europa sino hasta finales del siglo XVIII.

⁵⁹ Para un buen análisis del trabajo como mercancía ficticia, aunque no se utilice esta categoría polanyiana, cfr. Ocaña, A. “Interés, gratuidad y ley”, en J. C. Scannone y G. Remolina (1998, pp. 227-312).

Con la introducción del sistema de producción en fábricas, la mano de obra pasa a constituir un mercado específico. A diferencia de la producción en los hogares, donde el capitalista-comerciante proveía de materias primas y controlaba el proceso como empresa puramente comercial, en el sistema de fábricas ya involucraba una inversión importante que ameritaba asegurarse de una necesaria continuidad de la producción. Esto sería posible volviendo disponible los factores de producción ofrecidos como mercancías: “La mano de obra, la tierra y el dinero debían transformarse en mercancías para mantener en marcha la producción”. Lentamente la sociedad humana se iría convirtiendo en un accesorio del sistema económico. El periodo de la Revolución Industrial mostró cómo la “dislocación” o “desimbricación” social impactó fuertemente en las sociedades. A partir de entonces, a manera de “anticuerpos”, la propia sociedad intentaría protegerse, con buenas y malas, contra los peligros y las fatalidades del mercado autorregulado.

En efecto, la constitución de un mercado de mano de obra destruiría toda la urdimbre tradicional de la sociedad. En ese sentido se comprende la Ley de Speenhamland, tan olvidada por los historiadores de la época, y que contribuiría a impedir la creación de ese mercado.

En tal sentido, Polanyi sostiene que el mercado de trabajo fue el último en convertirse, y que tuvo lugar solamente cuando su ausencia se traducía en un mal mayor, incluso para la gente común, que en determinado momento sufría calamidades mayores a las que provocaría su introducción.

Para que las ventajas económicas del mercado pudieran al menos compensar en parte la destrucción del tejido social, tenía que introducirse un nuevo tipo de regulación. En esa lógica es que surge la Ley de Speenhamland. En Inglaterra, la mano de obra no podía movilizarse, ya que por disposiciones legales los trabajadores estaban prácticamente atados a sus parroquias. Esta ley, llamada de “Ley de asentamientos” fue promulgada en 1662, y “aflojada” en 1795. Esta medida habría posibilitado la creación de un mercado nacional de mano de obra si no fuera porque en ese mismo año se promulgaba justamente la citada Ley de Speenhamland con su “sistema de subsidios”. Esta ley establecía subsidios en ayuda de los salarios, de acuerdo con una escala que se establecía a partir del precio del pan, e *independientemente* de los salarios.

Ello condujo a que el ingreso de los trabajadores fuera el mismo, independientemente del salario que ganaran, lo que llevó —siempre según Polanyi— a que “ningún trabajador se interesara realmente por satisfacer a su empleador”. Evidentemente con el paso de los años la productividad fue cayendo, lo que contribuyó a que los empresarios no elevaran sus salarios por encima de la escala.

Ninguna medida fue tan popular. Los padres se liberaban del cuidado de sus hijos, y los hijos ya no dependían de sus padres; los empleadores podían reducir los salarios a su antojo y los trabajadores estaban seguros contra el hambre, independientemente de que estuviesen ociosos; los humanitarios aplaudieron la medida como un acto de misericordia, aunque no de justicia, y los egoístas se consolaron gustosamente pensando que no era una medida liberal, aunque fuese misericordiosa; y hasta los contribuyentes tardaron en advertir lo que ocurriría con los impuestos bajo un sistema que proclamaba el “derecho a la vida” independientemente de que un hombre ganara un salario suficiente para subsistir o no (Polanyi, 1989, p. 119-120).

Sin embargo, a la larga, el resultado fue “espantoso” como dice Polanyi. Ello lleva al Decreto de reforma de 1832 y la Enmienda de la ley de pobres en 1834, lo que se considerará como el punto de partida del capitalismo moderno: “El intento de creación de un orden capitalista sin un mercado de mano de obra había fracasado desastrosamente”. Esto pues, bajo esta Ley, por un lado, se privaba a la gente de su posición anterior, obligándola a ganarse la vida vendiendo su trabajo; y por otro lado que privaba a este de un valor de mercado. A partir de entonces se afirmaría la incompatibilidad entre el sistema salarial y el “derecho a la vida”.

Polanyi marca entonces tres periodos históricos concretos en relación con la temática: 1) el periodo de Speenhamland, hasta 1834, antecedente de la economía de mercado; 2) el periodo de las penurias ocasionadas por la reforma de las leyes de pobres, en el decenio siguiente, caracterizado como periodo de transición; 3) el periodo de los efectos nocivos del mercado de trabajo, hasta 1870, cuando la acción sindical permitió nuevas protecciones. Es el periodo de la economía de mercado propiamente dicha, que traería nuevamente consigo enormes consecuencias sociales.

Veamos cómo describe Polanyi las diferencias entre el primer y tercer periodo:

Si Speenhamland había impedido el surgimiento de una clase trabajadora, ahora los pobres trabajadores estaban conformando tal clase por la presión de un mecanismo insensible. Si bajo Speenhamland se había cuidado de la gente como bestias no demasiado preciosas, ahora se esperaba que se cuidara sola, con todas las probabilidades en su contra. Si Speenhamland significaba la miseria tranquila de la degradación, ahora el trabajador se encontraba sin hogar en la sociedad. Si Speenhamland había exagerado los valores de la vecindad, la familia y el ambiente rural, ahora se encontraba el hombre separado de su hogar y sus parientes, separado de sus raíces y de todo ambiente significativo. En suma, si Speenhamland significó la pudrición de la inmovilidad, el peligro era ahora el de la muerte por desamparo (Polanyi, 1989, pp. 123-124).

Bajo el sistema mercantilista, la organización laboral inglesa descansaba en torno a dos grandes legislaciones: la Ley de pobres (en realidad un conjunto de leyes aplicadas entre 1536 y 1601) y el Estatuto de artífices (1563). Estas dos legislaciones conformaban la legislación laboral de la época.

Comenzando por el Estatuto, este descansaba en tres pilares: obligatoriedad del trabajo, un aprendizaje de siete años, y evaluaciones salariales por parte de los funcionarios públicos. Esto tuvo efecto durante ochenta años. Luego se fue diluyendo. Finalmente para 1813 ya no tuvieron más aplicación. Figuras como la del aprendizaje fueron avanzando hasta nuestros días en diversas esferas laborales.

La ley de pobres, por su lado, encargaba a las parroquias brindar lo necesario para la subsistencia de los indigentes, además de facilitarles trabajo a quienes podían trabajar. Estas leyes fueron complementadas luego en 1662 con la promulgación de la Ley de asentamientos que “protegía” a las parroquias más eficientes contra la llegada de indigentes foráneos. Evidentemente esta ley era cuestionada por los liberales, entre ellos Adam Smith, quien consideraba que por esta vía el empresario se veía obstaculizado a encontrar empleados. Por todo ello, se puede decir que en la época, si bien el hombre era considerado libre, no podía elegir dónde asentarse, y estaba obligado a trabajar.

Para la Revolución Industrial, la Ley de 1662 es parcialmente derogada a los efectos de permitir la necesaria (para el capital) movilidad obrera. Con la movilidad física de los trabajadores se podría construir un mercado laboral de escala nacional.

Ahora bien, con la Ley de Speenhamland se generalizaron los subsidios sin la contrapartida del trabajo. El fin del siglo XVIII mostraba una gran paradoja: por un lado, se derogaba la Ley de asentamientos, lo que favoreció la lógica del mercado autorregulado; pero por otro lado surge la Ley de Speenhamland, lo que iba contra la política industrial. ¿Por qué esta aparente contradicción? Simplemente, porque en el marco histórico en el que surge la Ley de Speenhamland, la pobreza era muy alta, y como señalaron autores de la época, sin esa institución las rebeliones y revoluciones sociales eran inminentes.

Evidentemente, desde el punto de vista administrativo, la Ley de Speenhamland era un error, por no distinguir entre sus beneficiarios, por un lado, los desempleados capacitados para trabajar, de los ancianos, enfermos y niños, por otro lado. La parroquia, en ese sentido, además, era un ámbito muy pequeño para poder soportar todos los costes que esto implicaba. Por ello, conforme pasaba el tiempo, sucesivas legislaciones fueron permitiendo la unión de parroquias para hacer frente en común a sus desafíos, aunque sin mejores resultados.

La sociedad moderna, por su lado, presenta desde sus orígenes un desarrollo importante de los mecanismos de mercado, pero —ya que el mismo hubiera aniquilado a los hombres y la tierra si se dejaban a su criterio— debe convivir con las fuerzas del intervencionismo.

Ante ello se eleva la fuerza del liberalismo, que defendiendo el principio del *laissez-faire* contaba con el apoyo de las clases comerciales. Por otro lado, dice Polanyi, se elevaba el principio de la protección social que buscaba la conservación del hombre y la naturaleza.

El liberalismo económico surgiría hacia el 1830, cuando se necesitaba imperiosamente una clase trabajadora cuyo ingreso dependiera de su trabajo, para lo cual era indispensable eliminar la Ley de Speenhamland. Su superioridad durará un siglo, ya que comenzado el siglo xx el liberalismo empezaba a mostrar de nuevo sus limitaciones, fruto de lo que el propio Polanyi llamaría en su oportunidad el “doble-movimiento” de acción (liberal y economizante) y respuesta (por parte de los trabajadores, y socializante).

Sin embargo, la década del setenta del pasado siglo mostró un nuevo aluvión del liberalismo, ahora reconocido como *neoliberalismo*, y junto a este, un nuevo auge del paradigma mercantilista como el más apropiado para reactivar las economías supuestamente degradadas por las fuerzas interventoras. Tras el fracaso del *neoliberalismo* allí donde fue aplicado, queda pendiente la pregunta para los científicos sociales, si acaso las *relaciones de reciprocidad*, unidas a una mayor implicancia de la *redistribución*, no se convertirán en las fuerzas motoras de un nuevo paradigma de desarrollo que coloque los objetivos sociales por sobre los propiamente económicos.

La economía moral de E.P. Thompson y sus desafíos para los tiempos que corren

El análisis que el historiador E. P. Thompson hace de las revueltas generadas por la clase trabajadora en la Revolución Industrial, descartando las interpretaciones más mecanicistas y economicistas, van también en la línea expuesta por Polanyi.

En efecto, la categoría central en Thompson, de la “economía moral”, debemos considerarla también como fundamento para nuestras elaboraciones. La tesis del historiador inglés es que las revueltas de la Revolución Industrial obedecían a un consenso popular en cuanto

[...] a qué prácticas eran legítimas y cuáles ilegítimas en la comercialización, en la elaboración del pan, etcétera. Esto estaba basado, a su vez, en una idea tradicional de las normas y obligaciones sociales, de las funciones económicas propias de los distintos sectores dentro de la comunidad que, tomadas en conjunto, puede decirse que constituían la “economía moral” de los pobres (Thompson, 1979, p. 66).

En Manchester, por ejemplo, la regulación de los mercados en el siglo XVIII era tal, que se llegaron a crear vigilantes cuya misión era impedir el “monopolio, acaparamiento y regateo” de los bienes básicos, que debían llevarse al mercado local y venderse de acuerdo con las normas sociales y jurídicas dispuestas. Para esquivar estas regulaciones, los grandes agricultores vendían a toda hora (práctica deshonesta y por tanto prohibida) en sus graneros, haciendo actuar, en consecuencia, la ley de oferta y demanda.

Prestemos atención al juicio que hace Thompson del análisis retrospectivo de esta realidad:

Los paternalistas y los pobres continuaron lamentándose del desarrollo de estas prácticas de mercado que nosotros, en visión retrospectiva, tendemos a aceptar como inevitables y naturales. Pero lo que puede parecer ahora como inevitable no era, necesariamente, en el siglo XVIII, materia aprobable. Un panfleto característico de 1768 clamaba indignado contra la supuesta libertad de cada agricultor para hacer lo que quisiera con sus cosas; esto sería libertad “natural”, pero no “civil” (Thompson, 1979, p. 75).

Uno de los hitos conducentes a la liberalización es la revocación de la legislación contra el acaparamiento por parte de los agricultores, en 1772. Esta libertad de comercio sería luego exigida por Smith.

El siglo XVIII además es testigo de la decadencia de los viejos mercados, regulados socialmente, y los pobres por tanto terminan comprando más caro en los pequeños almacenes. Girdler, un autor de la época, contaba que “si un cliente intentaba comprar un solo queso o un pedazo de tocino, estaba seguro de que le contestarían con un insulto, y le comunicarían que todo el lote había sido comprado por algún contratista londinense”.

Estos tipos de conductas cada vez más habituales, como se comprenderá, iban a contramano de las viejas ordenanzas de Isabel I (1630), que exigían a los magistrados la asistencia a los mercados locales,

[...] y donde encuentre que es insuficiente la cantidad traída para abastecer y atender a dichos mercados y especialmente a las clases más pobres, se dirigirá a las casas de los agricultores y otros dedicados a las labranzas y verá qué depósitos y provisiones de grano han retenido tanto trillado como no trillado (Thompson, 1979, p. 100).

No se podía, por tanto, vender el grano por fuera del mercado público, y a precios “convenientemente”. El lector debe fijarse el doble uso que tiene este último término. “Con-veniente”, en el uso cotidiano de nuestros días, corresponde a un

precio “accesible”, sin embargo, ese acceso al bien ha sido posible por la forma a la que se llegó: de forma “con-venida”, esto es, no dejado al arbitrio de las leyes del mercado, sino negociado públicamente o, lo que es lo mismo, políticamente (Thompson, en tal sentido, señala que el precio quedaba “en casos de emergencia, a mitad de camino entre la imposición y la persuasión”).

Junto al citado autor, podemos compartir que

[...] lo importante aquí no es solamente que los precios, en momentos de escasez, estuvieran determinados por muchos otros factores además de las simples fuerzas de mercado [...] Es más importante observar todo el contexto socioeconómico dentro del cual operaba el mercado, y la lógica de la presión popular (Thompson, 1979, p. 120).

Tamaño conclusión para el caso de la Revolución Industrial probablemente contenga alguna pista para analizar en estos tiempos que corren, los nuevos “motines” que caracterizaron el cierre del siglo XX y comienzo del siglo XXI, en sendas reuniones de la OMC, del FMI, BM, o del Foro de Davos.

Estado del arte en materia de modelos políticos de desarrollo: paradigma liberal, marxista y socialdemócrata

A lo largo del último siglo, aunque con especial referencia a las décadas que precedieron la Segunda Guerra Mundial, se han presentado tres grandes paradigmas en el plano de las prácticas económicas en el mundo occidental. Cada uno de ellos encuentra todavía hoy espacio en importantes países: nos referimos al liberalismo económico, al marxismo, y a las estrategias de tipo socialdemócrata, en este caso emparentadas con el modelo alemán de “economía social de mercado”. Indudablemente nuestro esquema no descarta la idea de otras estrategias y modelos, entre los cuales, obviamente el socioeconómico solidario, que en el plano de modelos de desarrollo estaría más emparentado con la estrategia de los “verdes”, o la economía ecológica, que no analizaremos en esta oportunidad. Aun así, parece claro que los tres paradigmas citados han sido los de mayor arraigo en las últimas décadas.

Obsérvese lo siguiente: según nuestro esquema, se percibe claramente un antagonismo entre el primer y el segundo paradigma. El paradigma socialdemócrata parecería terciar en la disputa. Veamos detenidamente cada uno de los indicadores para desarrollar esta primera observación.

En cuanto a los fines, claramente el *paradigma liberal* fija sus horizontes en el crecimiento económico. Esto es observable en las principales líneas argumentales de sus seguidores. Si se alcanza el crecimiento, luego se podrán solucionar otros

problemas, entre los cuales el más grave es la pobreza. Los indicadores demuestran, sin embargo, que si bien la pobreza en algunos casos pudo haber disminuido al amparo de este tipo de estrategia, no sucedió lo mismo con las desigualdades continuamente en aumento.

Tabla 3. Los tres grandes modelos de desarrollo en Occidente

	Liberalismo	Marxismo	Socialdemocracia
Fines	Crecimiento, beneficio, acumulación.	Igualdad, crecimiento.	Crecimiento sustentable y equitativo.
Instrumentos	Propiedad privada, mercado, competencia, desregulación.	Propiedad estatal, planificación centralizada.	Sector público, impuestos progresivos, regulación del Estado.
Indicadores	Económicos.	Sociales (y económicos).	Políticos (y económicos y sociales).
Clase central	Capitalistas.	Proletariado.	Burocracias políticas y sindicales.
Alarde	Libertad económica y política.	Seguridad económica y social. Igualdad.	Bienestar. Comulgar lo social con lo económico.
Debilidad	Seguridad económica y social (precarización). Desigualdades. Destrucción del medio.	Libertad económica y política (represión). Destrucción del medio ambiente.	Identidad y horizontes. Destrucción del medio ambiente.

Fuente: adaptado de Tortosa, 1993.

Por ello, el paradigma liberal prioriza los indicadores económicos sobre los sociales. Lo que importa observar es la evolución del PBI (al cual no se le discute su pertinencia), la inflación, el déficit fiscal, como los más importantes. Los instrumentos privilegiados aquí son el mercado, la propiedad privada y la desregulación. Efectivamente, estos tres instrumentos están absolutamente ligados. Los mecanismos de mercado sólo tenderán a la perfección en la medida en que no existan trabas a la propiedad privada y a los comportamientos privados de los participantes en el mercado. De allí la importancia que el neoliberalismo le ha asignado a la desregulación estatal: toda intervención es perjudicial para los intereses del mercado, y por esa vía, de todos sus participantes. Evidentemente la clase central es la capitalista,

esto es, los propietarios o dominadores de los capitales, factor preponderante como veremos más adelante. Los alardes del paradigma se refieren fundamentalmente a la libertad económica que reina en aquellos países en los que se aplica el modelo. La libertad económica permite precisamente comprar y vender todo aquello que tenga una demanda potencial, más allá de sus externalidades. De tal manera lo anterior, que los mayores problemas del modelo tienen que ver con la destrucción del medio ambiente, la marginalización (producto del escaso papel de las políticas sociales) de crecientes sectores de la sociedad; además de una creciente desigualdad que sigue presentándose como el talón de Aquiles de este tipo de modelo.⁶⁰

El máximo oponente del liberalismo en la historia del siglo xx ha sido el *paradigma marxista*, por lo cual no nos debe llamar la atención el antagonismo en algunas de las dimensiones. El fin para este paradigma es —para ser fieles a Marx— la sociedad sin clases, lo que hoy podría leerse como una sociedad sin desigualdades. Indudablemente el crecimiento económico ha estado ligado a este paradigma, como se puede observar en los famosos planes quinquenales de la primitiva Unión Soviética. El instrumento privilegiado es, justamente, la planificación centralizada, mecanismo por cierto muy contrastante con el del liberalismo. Los impulsores de este paradigma han afirmado (al menos hasta hace unos pocos años) que el medio idóneo para llegar a la sociedad sin clases es la estricta planificación económica. Unida a ella, la propiedad estatal, por encima de la pequeña propiedad privada y la comunal, debía constituirse en el otro instrumento privilegiado. La propia lógica del sistema implica considerar como indicadores más utilizados los sociales, aunque los económicos también han sido muy empleados. Recordemos en tal sentido el bombardeo de indicadores entre Este y Oeste en plena Guerra Fría. Evidentemente la clase central para este paradigma es la del proletariado, aunque si observamos detenidamente la práctica de estos países, veremos cómo se ha ido desarrollando una clase de burócratas especialmente relevante. Los alardes del sistema comunista tienen que ver indudablemente con la mayor igualdad, aunque, sobre todo, en la seguridad económica. En tal sentido, el propio sistema de planificación asegura a sus ciudadanos el consumo de un mínimo que en otros casos estaría librado

⁶⁰ De hecho, la reunión del Banco Mundial en Hong Kong, en noviembre de 1997, llamativamente comenzó sus deliberaciones poniendo sobre la mesa el problema de un mundo con cada día mayores desigualdades en los ingresos. En la década de los ochenta, por ejemplo, cuando se ensayaron notoriamente políticas liberales en nuestro continente, los niveles de concentración de las riquezas, medidos por el coeficiente Gini, mostraron una tendencia regresiva que no pudo corregirse en la década de los noventa: el Gini de la región sigue manteniéndose en torno a 0,58. Cfr. BID, 1999.

meramente al ámbito mercantil. Los principales problemas del paradigma se refieren a la ausencia de libertades, fundamentalmente en lo económico y en lo político. Al igual que en el anterior, los problemas medioambientales han sido particularmente importantes en los antiguos países socialistas (Chernobyl sería sólo el ejemplo más dramático en la manipulación inescrupulosa de la energía atómica). Lo mismo corre para el caso chino en la actualidad, como se ha denunciado desde diversas organizaciones internacionales ecologistas.

Finalmente, terciando en materia paradigmática, nos encontramos con el modelo socialdemócrata, que a estos efectos también podemos emparentar con el de la “economía social de mercado”. El fin de este modelo es, a la luz de los últimos años, el “desarrollo sustentable”. Este principio, que justamente nace en un informe mundial sobre medio ambiente que recibe el nombre de la primera ministra socialdemócrata de Noruega (*Informe Brundtland*, de 1987), no pone en tela de juicio el crecimiento. Ahora bien, este debe estar unido a un segundo criterio, cual es el de la sustentabilidad. Se comprenderá claramente la dificultad de unir ambos principios en el plano concreto de las economías nacionales. Los instrumentos que privilegia este paradigma son el sector público, que se encarga de imponer relaciones de tributación que tendrán un sesgo claramente redistributivo, muchas veces incluso aplicando el principio de “quien más tiene, más paga”.

El sector público también tiene entre sus funciones una intervención selectiva en el mercado, con el fin de evitar las desigualdades inevitables que provoca la “mano invisible”. La necesidad de contar con un modelo entonces, que permita por un lado el crecimiento, pero por otro lado también la distribución de riquezas, es lo que ha movido a la Cepal a divulgar sus orientaciones de “crecimiento con equidad” en América Latina, sobre comienzos de los noventa. Los indicadores en estos casos serán plurales. A los clásicos indicadores de corte social y económico, se les han sumado los indicadores políticos, para hacer hincapié en el fortalecimiento de las instituciones democráticas. En el seno de estos países, incluso han tenido su mayor participación activa los ecologistas, quienes con su esfuerzo pusieron en tela de juicio algunos indicadores de materialidad. Por su parte, la clase central en este caso es la burocracia política e incluso, en algunos modelos la sindical, sobre todo con movimientos sindicales estrechamente unidos a los partidos de poder. El principal alarde de este paradigma es el esfuerzo (exitoso según sus impulsores) en conciliar la libertad económica con la justicia distributiva. Se alardea especialmente en tal sentido, en el Estado de bienestar, siempre puesto en cuestión por el primer paradigma, y hoy también por los mismos socialdemócratas que se encuentran revisando sus propias elaboraciones, en el marco de la discusión de la “tercera vía”,

popularizada en el medio académico por Giddens.⁶¹ Los mayores problemas, por su lado, están dados por el problema de la identidad del proyecto, a media agua, con el comunista y el liberal. La falta de horizontes claros (hacia dónde ir) indudablemente conduce a políticas a veces inconsistentes con el resto del modelo. Los problemas ecológicos también están presentes en este modelo, aunque la tendencia en los últimos años ha sido intentar reducirlos. No obstante ello, el consumo energético de estos países con un alto nivel de vida (medido de forma estandarizada), provoca uno de los mayores problemas de futuro con nuestro planeta.

Referencias

- Arruda, M. (1996). Globalización y sociedad civil. Repensando el cooperativismo en el contexto de la ciudadanía activa. Paper para la Conferencia sobre Globalización y Ciudadanía, ONU, Ginebra, 9-11 de diciembre. p. 7.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (1999). *América Latina frente a la desigualdad*. Washington: BID.
- Conferencia Económica para América Latina (Cepal). (2001). *Informe económico y social 2000*. Santiago: Cepal.
- Giddens, A. (1999). *La tercera vía: La renovación de la socialdemocracia*. Buenos Aires: Taurus.
- Guerra, P. (1998). *Sociología del trabajo*. Montevideo: FCU.
- Guerra, P. y Barg, G. (2001). La tercera vía y el debate comunitarios vs. liberales. Pérez Adán, J. (comp.). *Las terceras vías*. Madrid: Ediciones Universitarias Internacionales.
- Ocaña, A. (1998). Interés, gratuidad y ley. Scannone, J. C. y Remolina, G. *Ética y economía* (pp. 227-312). Buenos Aires: Bonum.
- Polanyi, K. (1989). *La gran transformación*. Buenos Aires: La Piqueta.
- Polanyi, K. (1999). *La gran transformación*. México: JP.
- Thompson, E. P. (1979). *Tradición, revuelta y consciencia de clase: Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Barcelona: Crítica.

⁶¹ Cfr. Giddens, 1999. Sobre estos asuntos, cfr. Guerra y Barg, 2001. Allí sostenemos que la discusión de las terceras vías ha sido una constante desde la posguerra. Las características que asume ese debate actualmente, sin embargo, gira en torno a otros contenidos, muchos de los cuales, en el plano económico, hemos de repasar en este trabajo, aunque con una visión muy distinta a la que predomina entre sus actuales protagonistas.

Mercado, sociedad y Estado en las ciencias sociales: ¿es la solidaridad un valor residual?

Market, Society and the State in the Social Sciences:
Is Solidarity a Residual Value?

Resumen

En este capítulo analizaremos algunas categorías y conceptos fundamentales que distanciarán nuestro marco teórico con respecto al marco neoclásico. Por ejemplo, defendemos la categorización gramsciana, con origen ricardiano, de “mercado determinado”, por medio de la cual es posible comprender las diversas lógicas que operan en el ámbito económico; y teorizaremos acerca de cómo es posible democratizar ese mercado, y además aproximarlo a lo que hemos denominado como un *paradigma de mercado justo*. Sostendremos, además, la idea polanyiana de una economía real y otra formal; de un mercado que supera la lógica de intercambios, y de una racionalidad comunitaria que se pone a las antípodas de la versión simplista del *homo oeconomicus*.

Palabras clave: Estado, Gramsci, *homo oeconomicus*, mercado, sociedad.

Abstract

In this chapter we analyze certain categories and fundamental concepts that would separate our theoretical framework from the neoclassical framework. For example, we defend Gramsci's categorization, which originated with Ricardo, of “market determined”, which makes it possible to understand the diverse logics that operate in the economic sphere; and we theorize about how it would be possible to democratize that market, and also align it with what we have called a *fair market paradigm*. We also maintain the idea expressed by Polanyi of one real economy and another formal one; of a market that goes beyond the logic of exchanges, and of its community rationality that is contrary to the simplistic version of *homo oeconomicus*.

Keywords: state, Gramsci, *homo oeconomicus*, market, society.

¿Cómo citar este capítulo?/ How to cite this chapter?

Guerra, P. (2014). Mercado, sociedad y Estado en las ciencias sociales: ¿es la solidaridad un valor residual?. En *Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas* (2ª ed.) (pp. 125-161). Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.

Las relaciones alternativas a las de intercambio crean sociabilidad. Introducción a la idea del mercado como constructo social

Como ya habíamos adelantado, las relaciones que entenderemos como alternativas a las de intercambio, esto es, las de reciprocidad y redistribución, sólo llegan a expresarse económicamente bajo determinadas pautas culturales y formas concretas de organización social. Para ser más claros al respecto: somos de la idea de que las relaciones alternativas promueven pautas comunitarias de organización social en los contextos sociales en las que tienen cabida.

Es el caso de la reciprocidad, que depende de un entramado social que vincule a los sujetos más allá de la relación económica; o las relaciones de redistribución, que no son comprendidas fuera de una serie de reglas de juego aceptadas por todos los integrantes de la comunidad, sobre cómo, quién y en qué condiciones se debe distribuir. A diferencia de lo que ocurre con ellas, por su lado, las relaciones de intercambio involucran a sus actores (compradores y vendedores) sólo en cuanto tales, sin que se vean afectados por otros tipos de relaciones sociales establecidas o roles vinculantes.

En otros términos, la lógica mercantil de intercambios se vería fuertemente comprometida si compradores y vendedores sólo negociaran partiendo de vínculos preestablecidos. Fíjese el lector, las limitaciones para el libre mercado que se producirían si todos los habitantes de una determinada región decidieran establecer sólo relaciones de intercambio entre ellos, negándose a contratar con multinacionales o empresas que no tengan vinculación con la localidad.⁶²

Como señala Albert Hirschman:

[...] una gran cantidad de compradores y vendedores anónimos, que aceptan los precios y que gozan de una perfecta información [...] funcionan sin ningún contacto prolongado, humano o social, entre las partes. En condiciones de competencia perfecta, no hay lugar para regateos, negociaciones, quejas o ajustes mutuos y los diversos agentes que contratan entre ellos no necesitan establecer una relación recurrente o continuada que les permita conocerse bien unos a otros (Hirschman, 1986, p. 140).

⁶² Esto fue efectivamente lo que ocurrió en la localidad de San Gil, Colombia, donde todos los actores sociales fijaron como regla de juego fundamental para su “desarrollo local” sólo establecer negocios entre ellos. Esto, unido a otros elementos de economía alternativa que analizaremos en su oportunidad, permitió un desarrollo sin precedentes en la zona otrora ampliamente rezagada, fenómeno que ha sido objeto de investigación por parte de la economía de la solidaridad.

Somos de la idea de que los mercados son *constructos humanos*, y —siguiendo con la tipología tan usual en la antropología económica— han estado conformados, a lo largo de la historia de la humanidad, por el conjunto de las relaciones de intercambio, reciprocidad y redistribución. De esta manera, tendremos un mercado tan democrático como las fuerzas sociales que lo componen quieran. *Nos alejamos con ello de la concepción del mercado como un hecho social fundado en las relaciones de intercambio*. Nos oponemos también, como ya lo hiciera el citado Hirschman, a la idea de que un contexto social sólo existe como un subproducto de la interacción con el mercado (Hirschman, 1986). De hecho, buena parte de la crítica que debemos hacerle a la economía neoclásica parte del hecho de que para esta, la sociedad es considerada como un resultado del comportamiento individual y atomizado del mercado competitivo. Estas líneas de reflexión, que han primado en el imaginario social de las últimas décadas, por cierto subestiman los fenómenos que derivan de las pautas socioorganizativas basadas en las relaciones económicas alternativas.

Coincidimos con Mingione, además, en que las acciones económicas basadas en el intercambio en el mercado se fundan en intereses que son divergentes. Se comprenderá en tal sentido, que el comprador querrá obtener su producto al menor precio posible, en tanto el vendedor querrá obtener la mayor ganancia en la transacción. En ese sentido, también coincidimos en que la prueba más elocuente al respecto, es que apenas surge una posibilidad para hacerlo, el intercambio pasa a caracterizarse por el abuso. Lo que interesa aquí es que cuanto más débiles sean los contextos socioorganizativos, más probable es que ello ocurra, y a la inversa: a mayor desarrollo de esos contextos, mayores trabas a la lógica pura de intercambios.⁶³ De tal manera que podríamos resumir la idea dando cabida a una ley del comportamiento abusivo de los intercambios en contextos sociales, que podría rezar de la siguiente manera: *La probabilidad de que las relaciones de intercambio degeneren en abusos comerciales aumenta en relación inversa a la solidez comunitaria de los contextos socioorganizativos de un mercado determinado.*

⁶³ Por ello los intercambios sufren numerosas reglas en muchas de nuestras sociedades. En el plano internacional, sin embargo, la regulación es menor, y ello ha propiciado intercambios muy injustos entre, por ejemplo, el Norte y el Sur. Ahora bien, la propia sociedad del Norte ha visto surgir la corriente del “comercio justo” y las “tiendas solidarias”, o el sistema *equal exchange*, que promueve un comercio alternativo conducente a pagar por encima del injusto precio de mercado muchas materias primas y artesanías provenientes del tercer mundo, lo que se constituye en evidencia de sumo valor para quienes se niegan a pensar las acciones humanas en el mercado como fruto únicamente de la lógica instrumental. Más adelante nos detendremos en este fenómeno.

El concepto gramsciano de mercado determinado, y una definición desde la socioeconomía de la solidaridad sobre el mercado

Siguiendo una idea de Antonio Gramsci, el heterodoxo marxista de una Italia envuelta en innumerables problemas, que conoce antecedentes en el mismísimo David Ricardo, rescatamos la propuesta de entender el “mercado determinado” como un constructo específicamente humano, en el que se ponen en juego las capacidades, los valores y poderes de cada uno de los sujetos que lo integran, dando lugar, por tanto, a innumerables (infinitas) estructuras de comportamiento mercantil. En palabras del teórico italiano: “El mercado determinado es el conjunto de las actividades económicas concreta de una forma social determinada” (Gramsci, 1970, p. 457).⁶⁴

Esta noción del mercado, que luego sería desarrollada por muchos autores provenientes especialmente de la sociología, será fundamental para comprender entonces el mercado no como el lugar donde tiene lugar el intercambio entre bienes y servicios, conforme a un determinado sistema de precios que opera regulado por la oferta y la demanda (concepción clásica que incluyó luego la esfera del Estado, pero siempre haciendo referencia a la lógica de intercambios), sino —a nuestro entender— como *el conjunto de mecanismos interactuantes de las diversas fases de la economía, puestos en funcionamiento en un determinado contexto histórico, por diversos actores individuales y colectivos, con sus propias lógicas y valores, con el afán de lograr, vía el encuentro de productores y consumidores, la satisfacción de múltiples necesidades humanas.*

Nuestra tesis, sustentada por diversos estudios antropológicos, es que, de acuerdo con esta noción, en todas las civilizaciones existieron los mercados, no obstante lo cual, sólo después de la Revolución Industrial el mercado adquirió, bajo las relaciones de intercambio, las características de competitividad y egoísmo que hasta hoy son hegemónicas.

De acuerdo con lo anterior, este concepto de mercado que hacemos nuestro, y que luego desarrollaremos, se catapultará como una especial construcción social determinada, en la que podrá haber más o menos importancia y peso de alguno de los factores productivos; en la que habrá más o menos importancia y peso en algunos de los tipos de relaciones económicas; en la que existirán o no, aglutinamientos

⁶⁴ Recordemos que para Gramsci “un determinado momento histórico-social no es nunca homogéneo, sino, por el contrario, rico en contradicciones” (1970, p. 482).

o coaliciones en procura de defender determinados intereses; en la que el Estado tendrá un papel decisivo (incluso planificador),⁶⁵ o meramente testimonial, etcétera. En definitiva, un constructo social que dará lugar a un mercado determinado, con predominancia del sector de intercambios (tal como sucede hoy en día), del sector regulado (como sucedió en los socialismos reales), o del sector solidario o terciario (como ha sucedido en la mayor parte de las civilizaciones, hasta la Revolución Industrial). Este dato de la existencia de lógicas solidarias es de fundamental importancia, ya que —como adelantó Razeto— incluso la concepción más gramsciana que incluye como categorías centrales la lucha y el poder, podría generar algunos inconvenientes para explicar aquellas relaciones más integradoras que tienen lugar en los mercados determinados.

El papel de los valores y de la solidaridad en los procesos económicos. La discusión contra el neoliberalismo de Hayek

Desde una mirada socioeconómica de la solidaridad, además, esta visión del mercado tiene otro punto de interés para nuestro análisis: el papel de los valores, como la solidaridad, en los procesos económicos. Es así que, para nosotros, la solidaridad pasa a considerarse un valor fundamental dentro de la teoría y las prácticas de las economías en los mercados determinados, y no apenas algo accesorio a considerar cuando la economía haya cumplido sus tareas.⁶⁶

La idea de incorporar los valores, la moral y la ética a la economía es algo difícil de comprender para algunos, e imposible de considerar para otros, a pesar de los numerosos antecedentes que se remontan a Aristóteles. *¿Por qué debería ser humana una economía? La economía es lo que es, dejémosla actuar tranquilamente, y recién luego pongamos en acción nuestros valores.* Así parecen pensar los seguidores del paradigma que Sen llama *técnico*, y que tiene en Lionel Robbins a su más fiel representante:

⁶⁵ Nótese cómo, al amparo de este concepto, la distinción entre “economía de mercado” y “economía planificada” no tiene importancia. De hecho, algunos de los teóricos más importantes de la economía planificada descubrieron cómo en este sistema el mercado no dejaba de desaparecer, sino que sólo cambiaba su forma y racionalidad de operar.

⁶⁶ En ese sentido es que se comprenden mejor las anotaciones de Assmann:

Quando existe una lógica acentuadamente excluyente, como la del mercado; cuando se pretende que él sea indivisible e irrestricto; y cuando, además de eso, esa lógica excluyente es mesianizada como el único camino admisible, el discurso sobre la solidaridad humana es vaciado de todo y cualquier sentido substantivo. Resta apenas una franja para asistencialismos caritativos con carácter de emergencia, que jamás recubre el universo de las víctimas (Assmann, 1994, p. 19).

en su influyente *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, de 1930, sentenciaba que “no parece posible, desde un punto de vista lógico, relacionar dos materias (economía y ética) de ninguna forma, excepto por la mera yuxtaposición”. Otra posición, distinta pero no menos desafortunada que la anterior, es la que intenta edificar el pensamiento económico en torno a los antivalores. Esta idea echa raíces en la filosofía política de los siglos XVII y XVIII: ya no se trata de rechazar la moral y la ética en la economía, sino de convencernos de que esta funciona mejor si nos dejamos llevar por nuestras “pasiones”⁶⁷ egoístas. Los aportes de Adam Smith, pero también de Say, Menger, Vico, Mandeville, Spinoza, Hume, Hobbes, Steuart, entre otros, son elocuentes en la materia, por lo que le ahorraremos al lector los detalles. Friedrich Hayek, verdadero maestro de los neoliberales contemporáneos, continúa en esta línea, parapetando el mercado como principio ético. Dice Hayek:

La popularidad de la idea según la cual siempre es mejor cooperar que competir, demuestra el general desconocimiento de la verdadera función orientadora del mercado. La cooperación, al igual que la solidaridad, sólo son posibles si existe un amplio consenso, no sólo en cuanto a los fines a alcanzar, sino también en lo que atañe a los medios a emplearse. En los colectivos de reducida dimensión ello es realmente posible, pero difícilmente lo es cuando de lo que se trata es de adaptarse a circunstancias desconocidas. Ahora bien, es en esta adaptación a lo desconocido en lo que se apoya la coordinación de los esfuerzos en un orden extenso. La competencia no es otra cosa que un ininterrumpido proceso de descubrimiento, presente en toda evolución, que nos lleva a responder inconscientemente a nuevas situaciones. Es la renovada competencia, y no el consenso, lo que aumenta cada vez más nuestra eficacia (Hayek, 1990, citado por Rebellato, 1995, p. 24).

De esta manera, al defender el “orden extenso”, Hayek descalifica el valor de la justicia social. En *Nuestra herencia moral*, por ejemplo, esperaba que quienes hablaran de justicia social sintieran “una vergüenza insoportable al utilizar su término”.

Desde la economía de la solidaridad, sin embargo, pensamos distinto. Quienes trabajamos en esta corriente de pensamiento creemos que los valores morales y éticos forman parte de la economía, tanto en el plano teórico como en el de las prácticas concretas.⁶⁸

⁶⁷ Utilizo el término “pasiones” para ser justo con la interesante investigación de Hirschman. Cfr. Hirschman, 1998.

⁶⁸ En esta línea, la economía de la solidaridad y la socioeconomía son sólo dos movimientos de ideas que comulgan con cada día más numerosos autores, como el aclamado A. Sen, o la labor del Equipo Jesuita Latinoamericano de Reflexión Teológica, entre otros.

En ese sentido, el mismo término crea confusiones: *la solidaridad es un valor loable*, dicen algunos, *pero dejemos que entre en función luego de que la economía haga lo suyo*. Una visión de este tipo (que se ha hecho muy corriente, por ejemplo, en las “telemaratonés”, o grandes festivales filantrópicos, organizados muchas veces por empresarios sin mayor conciencia social), si bien respetable, está alejada de nuestras posturas: como dice Razeto, “la solidaridad debe estar presente en la teoría y en la práctica de la economía, y no fuera de ellas”. De hecho, a lo largo de estas páginas iremos recorriendo experiencias que avalan la pertinencia de una sentencia de este tipo.

Teorización sobre mercado democrático. La matriz de Razeto

Habida cuenta de lo anterior, proponemos superar la discusión de “más mercado o menos mercado”, ofreciendo en su lugar nuevas perspectivas, como los conceptos de “mercado democrático” y “mercado justo”. Será “democrático”, aquel mercado determinado en el que el poder se encuentre altamente distribuido, repartido, desconcentrado y descentralizado entre todos los sujetos de la actividad económica.

Si este concepto de mercado democrático fuera entonces como pretendemos, una categoría de análisis importante en nuestro esquema, deberíamos destacar que: a) el tipo más opuesto a este (un “mercado oligárquico”, donde el poder y la riqueza se encuentran altamente concentradas en determinados sujetos), habría tenido especial relevancia, tal cual lo adelantara Polanyi, a lo largo del siglo XIX; b) un importante paso hacia la democratización lo constituyó el surgimiento y desarrollo de las lógicas, racionalidades, relaciones y factores propios del sector regulado (fundamentalmente mediante las instituciones del Estado de bienestar); c) una entera democratización mercantil tendrá lugar sólo en la medida que los tres grandes sectores de la economía (intercambios, regulado y terciario o solidario) puedan participar en pie de igualdad, liberando las potencialidades de *todos* los sujetos, factores y relaciones económicas.

Esta concepción, se comprenderá, tiene algunos elementos en común con la del “mercado de competencia perfecta” ideado por los autores neoclásicos, aunque, sin duda, una lectura detenida de los presupuestos con los que se construyó este paradigma ayudaría a una mejor comparación y diferenciación de las categorías puestas en juego.

Digamos, además, que una de las tesis que promueven estas reflexiones es que estamos en presencia de una particular época histórica en la que en América Latina, al menos, al igual que en la primera parte del siglo XIX, existe una tendencia de expansión de la lógica de intercambios sobre las fuerzas de los otros dos sectores

de la economía, lo que ha conducido a una serie de fenómenos socioeconómicos de inequidad, fragmentación, marginalización y precarización que a su vez ha impulsado a muchos a pensar en la necesidad de respaldar con mayor fuerza la generación de teorías y prácticas de formas alternativas de hacer economía.

Teorización sobre mercado justo

La otra categoría de análisis que quisiéramos exponer en este momento es la de “mercado justo”. La categoría de “mercado democrático” es la que más ha primado entre quienes han teorizado en economía de la solidaridad, entre ellos el propio Razeto. Sin embargo, creo que este concepto no es suficientemente preciso para dar cuenta de las citadas iniquidades que podría generar el mercado, cualquiera sea el mecanismo que impere a la hora de distribuir satisfactores, o incluso bajo el supuesto de que llegara a operar de acuerdo con el paradigma democrático.

Por su lado, la filosofía política, sobre todo a partir de los escritos de 1971 de Rawls —con quien mantenemos algunas distancias que no viene al caso desarrollar en esta ocasión— ha generado importantes contribuciones sobre el concepto de justicia que podemos utilizar a nuestros efectos. De manera que, tomando en cuenta esos dos factores, nosotros tendremos como referente no sólo el paradigma de mercado democrático, sino además el de mercado justo.

Un mercado justo deberá conciliar los dos principios del individualismo ético que rescata Dworkin:⁶⁹ el principio de igual valor, según el cual es intrínseco, objetivo e igualmente importante que los seres humanos lleven vidas prósperas; y el principio de la responsabilidad especial, de manera que “vivir bien” exige tanto un compromiso personal como un entorno social en el cual se respeta y estimula ese compromiso (Dworkin, 1996). De acuerdo con estos principios, se puede llegar a pensar que un referente adecuado sea el del *igualitarismo de bienestar*, es decir, que todos seamos iguales en satisfacción, placer, etcétera. Nuestra posición, sin embargo, es crítica a tal esquema, ya que suele conducir a totalitarismos y a alejarnos de la libertad de opciones que viene de la mano del segundo principio.

⁶⁹ Espero que el lector no se sorprenda leyendo a un comunitarista respaldándose en categorías liberales, aunque más no sea de un liberal moderado como es el caso de Dworkin. A lo largo de varios años dictando cursos sobre procesos de investigación científica, he tratado de enseñar a mis alumnos que los marcos teóricos siempre deben ser vistos y comprendidos como herramientas para dar cuenta de los diferentes fenómenos sociales que tomamos como objeto de nuestro estudio. Sería más ideológico que científico, por ejemplo, diseñar una investigación encorsetada en una rígida teoría.

Dworkin propone de esta manera un modelo de distribución igual de recursos, donde nadie “envidie” (en términos económicos) los recursos de otros: “Alguien envidia los recursos de otro cuando prefiere aquellos otros recursos y el patrón de trabajo y consumo que los produce, en lugar de sus propios recursos y elecciones” (Dworkin, 1996, pp. 64-65). Este criterio, a nuestro entender, permite que consideremos justo aquel mercado en el que cada uno de los sujetos económicos esté conforme por los frutos obtenidos con sus recursos movilizados, partiendo de la base de que: a) esos recursos están democráticamente distribuidos, y b) pueden ser pluralmente utilizados y combinados. De acuerdo con este criterio, sostenemos que *sólo será legítima la desigual distribución de los ingresos si mediaron razones argumentales por parte de los menos favorecidos para no generar riquezas materiales con los recursos equitativamente asignados.*

De hecho, en el estudio de las economías alternativas, hemos observado cómo la generación de riquezas materiales da lugar muchas veces a una combinación diferente de los recursos tendientes a lograr beneficios extramateriales. Y esto sucede porque los principios individuales que hemos citado sólo se entienden en un marco comunitario, en el que aparecen otros valores y normas morales en juego. Como se comprenderá, esta categoría teórica, de introducirse en la práctica económica, debería ir generando constantemente medidas compensatorias que pudieran reparar posibles desigualdades en los puntos de partida, o en los procesos económicos mediados por lo fortuito, de donde se deduce nuevamente el rol necesariamente activo de los mecanismos redistributivos, cualquiera sea su forma.⁷⁰

Nuestro esquema, visto de esa manera, comparte con Sen que

[...] en la valoración de la justicia basada en las capacidades, las demandas o títulos individuales no tienen que valorarse en términos de los recursos o de los bienes elementales que las personas poseen, respectivamente, sino por las libertades de que realmente disfrutaron para elegir las vidas que tienen razones personales para valorar (Sen, 1995, p. 97).

La distinción polanyiana entre economía formal y economía real

A esta altura de la discusión puede ser de mucha utilidad sumar la distinción que hace Polanyi entre economía formal y real. En el apartado Nro. 13 de la investigación encabezada por el citado autor, y que se publica con el título *Trade and Market*

⁷⁰ Resultaría interesante para el lector, en tal sentido, recordar el análisis que hicimos supra, sobre la institución del Jubileo en la tradición bíblica judeo-cristiana.

in the *Early Empires* de 1957,⁷¹ Karl Polanyi se permite clarificar el significado que se le atribuye al término económico en las ciencias sociales, distinguiendo de esta manera un significado formal y otro real o sustantivo.

La economía real hace mención a la vinculación del hombre con la naturaleza y sus semejantes para conseguir el sustento que permita la satisfacción de sus necesidades. La economía formal, por su lado, deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, esto es, economización; o sea, elección entre usos diferentes de medios dada su escasez. A las normas que rigen estas elecciones de medios las llama *acciones racionales*.

Compartimos con Polanyi la distinción analítica precedente, y la consideramos de importante interés teórico, ya que la definición de la economía es una tarea básica que nos permitirá diferenciarnos de algunas escuelas que han predominado en los últimos años.

En ese sentido creemos necesario hacer hincapié en el concepto de la economía como la actividad tendiente a satisfacer las diferentes dimensiones de las necesidades humanas por medio de la organización social de los recursos utilizados. Esto supone, por ejemplo, descartar la noción según la cual la economía implica siempre escasez y elección: más bien creemos que la satisfacción de necesidades no tiene que implicar ciertas elecciones, y si estas existiesen, no tienen por qué estar limitadas por la escasez de los recursos.⁷² No es que descartemos que ello ocurra en nuestros actuales mercados; de hecho, creo que la mayoría de las veces debemos elegir entre múltiples fines y medios insuficientes. Sin embargo, la historia de la humanidad está repleta de culturas que han vivido en el marco de la abundancia de medios y en la delimitación precisa de sus necesidades. Aun más, actualmente es posible observar que quienes aspiran a vivir de acuerdo con el contemporáneo y cada día más divulgado modelo de austeridad voluntaria, que no es otra cosa que inspirarse en el camino del Zen (ampliamente difundido en el ambiente occidental por Schumacher), parten de la base de que las necesidades humanas deben ser finitas y escasas, en tanto los medios deben ser inalterables y adecuados.⁷³ En términos teóricos, deberíamos convenir que la escasez es un concepto relativo entre medios y fines. Así, dudosamente encontraríamos escasez en economías basadas en la caza, como es el caso de los bosquimanos de Kalahari, según surge de la descripción que ofrecen algunos textos antropológicos:

⁷¹ Con traducción en castellano. Cfr. Polanyi, 1976.

⁷² Obsérvese cómo, en muchas circunstancias, buena parte de los recursos necesarios para la supervivencia no están tan limitados como generalmente supone la teoría económica.

⁷³ Más adelante volveremos sobre ello.

A medida que los Kung vayan aumentando los contactos con los europeos —y esto ha ocurrido ya— echarán de menos vivamente nuestras cosas y necesitarán y desearán más. El hecho de no tener ropas puestas cuando están entre extranjeros vestidos los hace sentirse inferiores. Pero en su propia vida y con los artefactos que le son propios estaban relativamente libres de urgencia materiales. Salvo en lo que se refiere a la comida y al agua (¡excepciones importantes!) de los cuales los Kung Nyae Nyae disponen en cantidad suficiente —pero no en exceso, a juzgar por el hecho de que todos ellos son delgados, aunque no escuálidos— todos ellos tenían lo que necesitaban o podían hacerlo, pues todos los hombres pueden hacer, y hacen, las cosas que son propias del hombre y todas las mujeres las cosas que son propias de la mujer [...] Vivían en una especie de abundancia material [...] (Marshall, 1961, pp. 22-23).

Aquí observamos justamente cómo es posible vivir con necesidades limitadas, y por tanto con recursos adecuados para satisfacerlas, a la vez que se comprueba cómo una particular cultura (la europea en este caso) puede provocar cambios importantes en la estructura de necesidades humanas. Por supuesto que no hay que pensar en civilizaciones paleolíticas para ejemplificar sobre el impacto de las culturas foráneas en la estructura de necesidades...⁷⁴

Si partiéramos del concepto formal de economía, basado en la escasez, entonces tendríamos necesariamente que justificar en este caso la presencia de medios escasos, cosa que, como se comprenderá, sólo es posible, a nuestro parecer, desde una visión mercadocentrista. La otra opción sería concluir que en estos casos no hay proceso económico, lo que obviamente no tiene sentido, ya que la economía es una específica e ineludible actividad social humana, tendiente a la búsqueda del sustento vía la satisfacción de las necesidades. De esto se concluye que la dimensión real de la economía debe primar sobre la formal.

Lo interesante del análisis de Polanyi es, además de lo señalado, que sólo la economía real proporciona las herramientas y los conceptos que necesitan las ciencias sociales para el estudio de las economías a lo largo de la historia, de lo que se concluye que el significado formal, supeditado a la “escasez” y las “elecciones” sólo nos es útil para ciertas circunstancias, a saber: las economías que Polanyi llama de mercado, o liberales. Si en adelante basamos nuestro análisis en la dimensión formal de la economía, se debe fundamentalmente a que esta visión ha primado en el campo académico y de la acción mercantil, sobre la real o sustantiva.

⁷⁴ El lector es suficientemente inteligente para comprender cómo han cambiado los hábitos de consumo de los uruguayos en los últimos años luego de insertarnos acriticamente en este mundo globalizado.

En efecto, la economía formal surge en los dos últimos siglos, con la aparición de un sistema de mercados creadores de precios. Aquí los sujetos por medio de los intercambios se ven obligados a efectuar elecciones determinadas por la escasez de recursos (nótese que la moneda es ya de por sí un medio escaso apto para comprar una variedad de bienes y servicios, o sea, útil para optar entre una pluralidad de fines).

La economía formal y la discusión sobre la racionalidad weberiana

Detengámonos entonces en la economía formal. Aquí juega un rol particular la acción racional, como elección de medios con relación a fines. Siguiendo a Weber decimos que lo racional no se aplica ni a los medios ni a los fines en sí mismos, sino a la relación entre ellos. Para poner un ejemplo que nos atañe en esta investigación, diremos que no será —desde esta perspectiva— más racional colocar el dinero en letras de tesorería a un alto interés, que prestarlo a bancos alternativos a menores tasas. Más bien diríamos que dado un fin, es racional escoger los medios adecuados para alcanzarlos. Teniendo esto en cuenta es que aparece como clave definir qué fines persiguen las empresas, en este caso, las empresas alternativas. En tal sentido, se ha manejado con mucha insistencia en determinada bibliografía de la economía social y economía aplicada al cooperativismo que el fin de las empresas cooperativas es maximizar las rentas medias de los trabajadores. Desde nuestro punto de vista, sin embargo, creemos que este análisis está fuertemente influido por los presupuestos teóricos que se manejan para dar cuenta de las empresas capitalistas. En efecto, la economía convencional suele manejar que el fin de las empresas capitalistas es la maximización de sus beneficios. En tal sentido, se nos ocurre inapropiado utilizar el mismo criterio maximizador, aunque aplicado a diversas categorías económicas, para dar cuenta de muchas experiencias alternativas que no buscan maximizar su categoría central (trabajo o Factor C), sino que buscan, por medio de la actividad económica, satisfacer múltiples necesidades humanas, de manera que el fin empresarial pasaría a ser radicalmente otro distinto al que se maneja habitualmente.

Si adoptamos entonces el criterio weberiano original, sería absolutamente racional que un ciudadano preocupado por los usos poco escrupulosos que ciertos bancos hacen de los ahorros de la gente, decidiera depositar sus dineros en los ahora frecuentes bancos alternativos, o fondos de ahorro ético, aun a una tasa menor que la dispuesta por los bancos tradicionales.⁷⁵

⁷⁵ Sobre la lógica de los bancos alternativos nos referiremos en el capítulo de la acumulación.

Ahora bien, si la elección es consecuencia de la escasez de medios, entonces la acción racional viene a convertirse en una teoría de la elección. Para ello, es decir, para que exista elección, es necesario que los medios no sólo sean escasos, sino que además tengan diversos usos, y que haya al menos dos fines posibles ordenados de acuerdo con ciertas prioridades. Como vimos, sin embargo, puede ocurrir que exista abundancia de medios, lo que, lejos de reducir las dificultades de elegir, las aumenta; de lo que se deduce que la escasez puede darse o no en la economía.⁷⁶

Por eso la economía formal (teoría de las decisiones) sólo sirve para contextos en los que la escasez está siempre presente, esto es, en economías con sistema de mercado. Aquí todos los bienes y servicios, incluyendo factores de producción, por estar a la venta, tienen un precio; y al introducirse la moneda, entonces el proceso de satisfacción de necesidades es una asignación de recursos escasos con usos alternativos. En torno al dinero se irá edificando entonces la economía formal, que en este momento ya podemos llamar también teoría económica, tal como se la conoce convencionalmente hoy en día.

Polanyi es muy consciente de las consecuencias de este enfoque: se igualará a la economía con la economización o, lo que es lo mismo, con la maximización. Fuera de un sistema de mercado formador de precios, por su parte, el análisis economicista pierde buena parte de su importancia como método explicativo. En su obra póstuma *The Livelihood of Man*, llama justamente a esta invasión de lo formal sobre lo real, o del mercado sobre la economía enraizada en la sociedad, “mentalidad de mercado” o “falacia economicista”. Esta “falacia”, entonces, conduciría a la humanidad a dos consecuencias negativas que son centrales para entender el paradigma alternativo que busca la socioeconomía de la solidaridad: la pasividad (esto es, pensar que la lógica economizadora es la única válida y tomarla como inevitable) y la deformación de la realidad (que lleva a no interpretar correctamente aquellas racionalidades que escapan a las de mercado; y por ende, las soluciones a los problemas económicos actuales tienden a ser equivocadas) (Polanyi, 1977).

Para culminar esta primera distinción, digamos que al analizar la economía formal, Polanyi también se refiere a su carácter normativo. García (1998) se detiene en esta característica, para señalar que, efectivamente, si se quiere seguir la lógica de la acción racional, deberán asumirse sus conclusiones como un *deber ser* de todo comportamiento racional.⁷⁷ En ese sentido, la economía formal se convierte

⁷⁶ De hecho para Polanyi lo que se puede comprobar empíricamente es que las situaciones de escasez son excepcionales en algunas civilizaciones, mientras que en otras, “por desgracia”, son la regla general.

⁷⁷ Se apoya para ello en los textos de Hausman, para quien “la racionalidad (económica) es una noción normativa sobre el modo en que la gente debería elegir, preferir o razonar” (Hausman, 1996, p. 84).

en ciencia deductiva que, según el autor argentino, utilizando silogismos prácticos, parte de una premisa que podría enunciarse como “cuando los medios son escasos y hay fines alternativos, debe economizarse”. Pongamos un ejemplo categórico que luego podremos ir matizando: un comprador ante dos productos iguales, elegirá el más barato, de manera que otra solución será caracterizada como irracional.⁷⁸ Note el lector un asunto a nuestro entender fundamental: más que continuar (como suponen algunos) con el esquema weberiano anteriormente citado, lo que hace la teoría económica es simplificarlo al máximo hasta lograr ingresar en el campo del “deber ser” por medio de la elevación del concepto de “economización” como uno de los más trascendentes de la economía moderna. El carácter normativo de la economía adquiere otro nivel de reflexión: al poder escoger entre fines y medios alternativos, cada una de las decisiones a tomar en economía pone en juego los valores éticos.⁷⁹

Avanzando sobre el esquema de Polanyi, digamos que justamente la arriba citada “falacia economicista” lleva a considerar al mercado como el lugar de intercambio, al comercio como su forma, y al dinero como el medio, de donde surge que “como el comercio está orientado por precios y estos son función del mercado, todo comercio es comercio de mercado, de la misma manera que todo dinero es dinero para el intercambio”. Sin embargo, Polanyi sostiene en su estudio financiado por la Universidad de Columbia, que todo eso no coincide con los datos de la antropología y la historia, lo que amerita entonces un análisis por separado de cada uno de estos fenómenos.

En tal sentido, el comercio es definido como “un método relativamente pacífico de conseguir productos que no se hallan o faltan en un determinado lugar”. El comercio tiene entonces varios componentes: personal, mercancías, transporte y bilateralidad. Sobre el personal, Polanyi sostiene que los motivos que guían a la persona a negociar son el estatus (servicio público u obligación cívica) y la ganancia, aunque esta última sea bastante intrascendente en la Antigüedad. Luego señala que, de acuerdo con el grado de bilateralidad, el comercio adquiere tres tipos de connotaciones: comercio de regalos, comercio administrativo y comercio mercantil. El primero une a las partes por medio de las relaciones de reciprocidad. La organización

⁷⁸ Podemos adelantar, sin embargo, que tal ejemplo categórico asume una enorme cantidad de *coeteris paribus*, que en las próximas líneas tendremos que analizar, so pena de simplificar en demasía el comportamiento real de la gente en la esfera de la economía.

⁷⁹ De hecho, a partir de los escritos fundacionales de Adam Smith, quien, como se dijo, fuera catedrático de filosofía moral en la Universidad de Glasgow, a la economía se la consideró como una rama de la ética (esta unión se remonta a Aristóteles). Sería Lionel Robbins el encargado de romper con esa tradición en las aulas británicas, recién sobre la década del treinta, como fue señalado supra.

solía (o suele) ser de tipo ceremonial, con presencia mutua, embajadas, tratos políticos, siendo los objetos de comercio más bien de tipo lujoso, como tesoros, alhajas, etcétera. El comercio administrativo se organiza en torno a tratados más o menos formales, que son controlados por los gobiernos. Los acuerdos sobre tasas o proporciones son fundamentales, así como se prohibía el regateo en los precios. El comercio mercantil, por su lado, comercia todo tipo de mercancía con base en los mecanismos de oferta-demanda-precio.

Sobre el dinero, diremos que ha sido objeto de estudio preferencial por parte de Polanyi, preocupándose de forma especial por conocer sus orígenes. Mientras que para la economía moderna la función principal del dinero es la de ser medio de intercambio, en la Antigüedad esta función podía estar ausente, en detrimento de otras tres funciones: como medio de pago,⁸⁰ unidad de medida y almacenamiento de riqueza. En la Antigüedad, además, cada una de estas funciones podía realizarse con objetos (monedas) diferentes.

Las concepciones del mercado en Polanyi y sus contrapuntos en la economía neoclásica

Finalmente, Polanyi se detiene en el mercado, y expresa que mercado e intercambio deben analizarse de manera independiente. El intercambio, por un lado, es un movimiento mutuo de apropiación de productos entre sujetos, que se puede producir a equivalencias fijas o negociadas (por medio del regateo). Sólo en este último caso, el intercambio depende de un mercado creador de precios.

Las instituciones de mercado se definirán como instituciones que comprenden una multitud oferente o una multitud demandante, o ambas cosas a la vez. A su vez, las multitudes oferentes o demandantes se definirán como una multiplicidad de sujetos deseosos de adquirir o deshacerse de productos en el intercambio (Polanyi, 1957, p. 312).

En definitiva, hay una visión de mercado como lugar físico donde se encuentra lo necesario para la vida cotidiana, que puede ser comprado por lo general a una tasa fija. Aquí observamos cómo se juntan compradores y vendedores, pero no hay mecanismo de oferta-demanda-precio, sino que este último es fruto de tradiciones, leyes, autoridades, o incluso la acción gremial. Es el caso, por ejemplo,

⁸⁰ Para clarificar al lector, diremos que la función de pago podía operar por fuera del intercambio, por ejemplo con sistemas de multas establecidos para quienes contravengan una norma social, etcétera. En todas estas funciones la normativa social está primando; es el caso de la acumulación, con más connotación social que de subsistencia.

de las mujeres del reino africano de Dahomey (siglo XVIII) que pactaban el precio apenas llegaban al mercado. Pero esta noción de mercado contrasta con la que hoy prima, es decir, entender el mercado como mecanismo de oferta-demanda y precio, pudiendo suceder que no tenga lugar físico propio.

En los mercados antiguos la escasez jugaba un rol en los precios, aunque si el producto era fundamental, solía ser subsidiado por las autoridades.⁸¹ El regateo, por su lado, solía ser considerado perturbador del orden social.⁸² En vez de este, destacaba cierta noción de “precio justo” que avanzaría hasta la Edad Media, primando sobre el precio basado en la competitividad. Es sugerente, por ejemplo, que hacia finales del siglo XVII en Inglaterra estuviera prohibido quitarle clientes a otro comerciante; fuera reprochable utilizar carteles comerciales; hacer rebajas, etcétera, todo lo contrario a un sistema como el actual, en el que por medio de la publicidad parecería ser que “todo se vale”.

Investigando sobre estos asuntos, Polanyi llega a la conclusión de que el mecanismo de mercado no partió de los mercados locales hasta expandirse en el ámbito internacional, sino que fue al revés: primero apareció el mecanismo de mercado en el ámbito internacional y de ahí se propagó a los mercados nacionales, para llegar a último término a los locales. El primer vestigio de mecanismo de mercado en el comercio exterior se remonta a Atenas (siglo V a. C.) para importar el maíz. En Europa será en los siglos XV y XVI que el Estado impusiera el sistema mercantil sobre el proteccionismo de las ciudades, abriéndose entonces la etapa del mercado nacional sobre el local. Sin embargo, ello no implicaba que la sociedad se convirtiera en una sociedad de mercado, pues había un marco institucional muy controlado y regulado. La sociedad de mercado vendría de la mano de la Revolución Industrial y su consiguiente proceso de desimbricación.

⁸¹ De hecho, esta idea sigue imperando en nuestras economías, aunque el avance mercantilista de intercambios haya reducido notablemente el número de bienes pasibles de ser subvencionados. El pan tarifado, por ejemplo, recoge antecedentes para Uruguay, en la Guerra Grande, para hacer frente a la especulación de este producto básico. También las subvenciones de productos básicos escasos ha sido una constante en los países comunistas, como es el caso actualmente de los bienes que figuran en la libreta de consumo de Cuba.

⁸² Valga en tal sentido una pequeña anécdota: visitando Medio Oriente, en el marco de esta investigación, he observado que en el típico “zoco” árabe, donde el regateo es consustancial a su modo de comercio, la economía no deja de estar ausente de los valores más sociales, como podría llegar a pensarse dada la primacía de esta particular lógica de mercado. Por más ventas que quiera hacer el comerciante, sabe que a la puesta del Sol, cuando empieza la oración de los musulmanes (*El Adan*), que canta el almuédano desde lo alto de los alminares, todo negocio se cierra casi automáticamente, sin importar la avidez del potencial comprador por seguir consumiendo. En este caso vemos cómo lo económico, contra toda apariencia, sigue subsumido a lo social, en este caso lo religioso.

En efecto, el siglo XIX marcará un hecho inédito: a diferencia de las civilizaciones tribales, del feudalismo o incluso del mercantilismo, existió un sistema económico separado de la sociedad. En esta oportunidad, lo central para nuestro autor es la absolutización del motivo de la ganancia económica que propicia el surgimiento del dinero en el mecanismo de mercado.

Sobre el mercado como mecanismo, la economía formal lo tomó como universal (dando lugar a lo que el autor catalogó como falacia economicista), a partir de la postura de Smith según la cual el hombre tiene una natural propensión al intercambio, cosa que Polanyi cuestiona en su *The Great Transformation*. No niega, sin embargo, que con la universalización del mecanismo de mercado en el siglo XIX, también se hayan universalizado las motivaciones económicas. Este es un tema central en su obra, y nos merece al menos dos comentarios críticos: el primero tiene que ver con su postura sobre la intrascendencia de las motivaciones económicas antes del siglo XIX. Polanyi, según mi opinión, cae como todo autor que oficia de “punta de lanza” en algún tema, en excesos y radicalismos. Lo fundamental del planteamiento de Polanyi consiste en poner en cuestión (ética y económicamente) los motivos economicistas en los mercados contemporáneos, y no caer en la tentación de creer que las sociedades antiguas hacían mejor economía por prescindir de ellos; y en todo caso, para evitar acusaciones de “romántico”, debería haber puesto en la balanza los aspectos negativos que generaban sociedades basadas en la redistribución o reciprocidad. Pero en segundo lugar, creemos que Polanyi no termina de reconocer la posibilidad de que en los mercados continuarán existiendo lógicas distintas a las hegemónicas, esto es, lógicas distintas a la de los intercambios. Polanyi termina convenciendo de que la economía formal es apta para desentrañar los mecanismos de mercado, pretendiendo universalizar un comportamiento que si bien es mayoritario, no es el único, como sostenemos en este trabajo. No pasó por Polanyi la idea de pensar en un mercado en el que coexistieran al mismo tiempo las lógicas que él llama mercantiles, con las propias de la redistribución y reciprocidad, más allá del análisis que hace del ya citado “doble movimiento”. Así como Polanyi pensó que los motivos económicos estaban subsumidos a los sociales en las sociedades antiguas, así también queda la sensación de que las lógicas comunitarias tienen un papel insignificante en las sociedades contemporáneas.

El papel de las motivaciones no económicas en Polanyi

Sobre este último asunto, las contribuciones de la economía de la solidaridad han sido importantes, y volveremos sobre ello más adelante. Sobre el primer asunto, diremos que los analistas contemporáneos y críticos de Polanyi también se han preguntado acerca de si en realidad había o no cierto romanticismo o añoranzas

en el planteamiento del autor. La salida que encuentra García en ese sentido, es que el afán de ganancia es algo propio de los mercados autorregulados, como lo fue en el pasado el afán de otro tipo de fuente de poder, de donde se concluye que en nuestras sociedades este afán de poder se ha canalizado por medio de la ganancia, por la influencia del dinero. Para Polanyi, sin embargo, el poder forma parte de motivaciones no económicas, por lo que el problema sigue sin resolverse. Además, si bien en todas las sociedades hubo afán de enaltecerse, la postura de Polanyi no es simplemente la de decir que la ganancia es el motivo económico por excelencia, sino que el motivo es “obtener la máxima ganancia en dinero”. Como bien señala García en su interesante trabajo, la diferencia radica en que en un caso basta con recibir *más*, mientras que en el otro caso se trata de buscar *el máximo*. Uno de los ejes de la crítica de Polanyi a la economía actual es que la conducta humana viene impulsada por varios motivos, y no sólo los económicos. Estos pasaron a ser en nuestros mercados los comportamientos esperables para todos, de manera que aquel que no guiara sus acciones por estos motivos, sería considerado irracional o, en palabras del propio Polanyi: “Aquel que se negara a aceptar que estaba actuando sólo por ganancia sería considerado no sólo inmoral sino también demente” (Polanyi, K. “Our obsolet market mentality”, en García, 1998, p. 70). En otro tipo de sociedades, sin embargo, los motivos económicos no eran más importantes que los no económicos para guiar la economía real o sustantiva (en este caso, la producción), algo por demás evidente en múltiples experiencias de socioeconomías solidarias...

El análisis de la escasez en la teoría económica

Volvamos entonces a la definición de la economía formal de Polanyi que, como vimos, se basa en el eje de la escasez (originada por el dinero), y en el de la irresistibilidad para acumularlo indefinidamente.

Lo primero ya era considerado parte de la economía más convencional, a partir de la clásica definición de Lord Robbins, según la cual la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos (Robbins, 1984). En esa línea, la moderna teoría económica señala que “no existiría el problema económico si los recursos fueran libres, es decir si no exigiesen un precio [...] Además, no existiría problema económico si los recursos sólo se aplicasen a una finalidad” (Bilas, 1974, pp. 18-19). Desde esta postura, entonces, la economía trataría de múltiples fenómenos en los que existieran medios escasos y varios fines, exista o no el mercado, rechazándose así la afirmación de Polanyi que ligaba la economía formal con los mercados formadores de precios.

Robbins incluso pone el caso —bastante repetido por todos los manuales de economía— del dilema de Robinson Crusoe sobre cuánta madera usar para el fuego y cuánta para la cerca. García, sin embargo, defiende la postura de Polanyi, y señala que el dilema de Crusoe no es económico, sino técnico (de qué modo puedo utilizar la madera, saber cuáles son las opciones que puedo disponer) y de preferencias (elección entre las posibilidades), en las que la economía no tiene nada que hacer (García, 1998, pp. 81 y ss.).

Sin embargo, con la aparición del intercambio además de medios y fines, surge un nuevo factor que no es ni la técnica ni las preferencias, sino la voluntad de aquel con quien intercambio: la conexión entre los medios (el dinero que pago) y los fines (lo que compro) no están determinados ni por la técnica ni por las preferencias, sino por la economía, con la aparición de los precios. Este mecanismo de precios no existe ni con Robinson Crusoe ni con los planificadores centrales, ya que las decisiones de estos son arbitrarias, basadas en sus propias valoraciones, y no en el mecanismo de precios y costes. De manera que la economía sólo estudia el mecanismo de mercado donde tienen lugar los intercambios. La confusión de Robbins (que se da cuenta de que no puede existir la economía de un hombre aislado) puede haber venido, dice García, de la noción de intercambios implícitos o sin mercados, que a su vez proviene de la teoría de valor de Menger que describe los procesos psicológicos que llevan, por ejemplo, a Crusoe a decidir. El valor del trozo de la madera sería, en definitiva, la satisfacción recibida al acabarse cada trozo de madera (o como dicen los neoclásicos modernos $\text{precio} = \text{utilidad marginal}$, midiendo la utilidad marginal en utilidades marginales de la unidad monetaria). Estas tesis son sugerentes ya que el intercambio funcionaría en la medida en que valoro más lo que recibo que lo que doy (esa es la idea de marginalidad) o, en términos de Menger: aplico la madera a la cerca mientras valore más la cerca que el fuego.

Lo que parece que escapa a la noción de Robbins es que esta es *una* forma, y no la *única*, de pensar. Tener recursos limitados (que no distingue, como hace Polanyi, de los escasos e insuficientes) no obliga a razonar en términos de intercambios. En este caso se parte de los medios, pero también podríamos razonar partiendo de los fines: con la técnica y sabiendo los medios de los que dispongo, hago una lista de posibles fines y con las preferencias decido cuáles llevo a la práctica. Aquí no entran a funcionar el precio ni el coste de oportunidad. El otro ejemplo que pone García es el de la amistad:

[...] es evidente que el tiempo es limitado y que no es posible dedicar a los amigos todo el tiempo que uno quisiera, sin embargo a la hora de decidir cómo utilizarlo, se puede hacer un razonamiento en términos de coste de oportunidad, valorando cuánto tiempo pago por estar con alguien en función de la satisfacción que recibo

estando con él. Sin embargo otro razonamiento más adecuado para la amistad, sea pensar en las necesidades del amigo al que visitaré, por ejemplo, si está enfermo (García, 1998, p. 83).

Luego señala que en realidad Robbins puede aplicar su razonamiento sólo a los intercambios instrumentales, pero no a lo que Polanyi llamara reciprocidad. El caso de Crusoe es claramente instrumental (relación medios con fines), pero como no interviene ningún tipo de intercambio, no es un problema de razón instrumental económica sino de razón instrumental técnica. Esto quiere decir que la escasez en sí misma no distingue entre instrumentalidad técnica o económica, sino que agrega el imperativo de aprovechar del mejor modo los medios para los fines. En definitiva, entonces, García diferencia dentro de la racionalidad instrumental, una racionalidad técnica y otra económica, en la que entran los intercambios.

Instrumentalismo, utilitarismo y racionalidad práxica

Polanyi también le reprocha a la teoría económica su carácter utilitarista; utilitarismo que ha sido criticado por muchos otros economistas luego de Polanyi, por separar los medios de los fines. Sin embargo, dicha crítica ha sido rechazada por la mayoría de los economistas. Para terciar en el debate, García propone que la instrumental no es la única razón que guía el comportamiento, sino que además está la racionalidad práxica (de origen aristotélico), de notoria aproximación con la distinción weberiana entre racionalidad instrumental y sustantiva o basada en valores; o la de Boulding entre ética económica y heroica; o la de Etzioni entre factores lógicos-empíricos y normativos-afectivos; o incluso la de B. Murphy entre razón moral y razón técnica, para citar algunas de las clasificaciones más usuales.

Distingue entonces entre *praxis* y *kinesis*. A diferencia de la última, donde sus movimientos son transitivos, en la *praxis* el movimiento es inmanente. En este caso la actividad es fin en sí mismo (“el fin del amar está en el amar mismo”). Por eso se habla de un fin inmanente contra un fin externo de la *kinesis*. Con base en la *kinesis* se entiende la lógica instrumental, cuya característica es la separación entre medios y fines. La actividad kinética es un medio para un fin externo a dicha actividad: si el fin es construir una casa, la actividad kinética consistirá en, por ejemplo, levantar las paredes. Este medio (paredes) sólo tiene sentido en la medida en que permita alcanzar su fin externo (la casa). Una vez obtenida, no tiene sentido seguir levantando paredes. En este caso, observamos que la instrumentalidad se mueve hacia un fin externo en el cual tiene su límite. Por su lado, en el plano de la *praxis*, el fin sería la perfección, entonces la lógica consiste en hacer cada vez mejor las actividades práxicas. Ambos se necesitan aunque son distintos: en el caso de un novio que le compra un regalo a su novia, la está queriendo desde que decide

qué comprar, mientras empaca el regalo, y cuando se lo entrega: el amor no es el resultado de la entrega del regalo: la praxis es toda la cadena y no el resultado. Las acciones instrumentales, en cambio, finalizan cuando se cumplen sus objetivos. Por eso la praxis no puede ser el resultado de una acción instrumental, pero sí la necesita. Por su lado, la idea del crecimiento de la praxis no comulga con la maximización, cosa que sí ocurre con la lógica instrumental. En lo práxico se crece de manera armónica; en lo instrumental hay una clara distinción entre medios y fines: utilizo los medios hasta que consigo el fin. En cambio en lo práxico los medios son simultáneos a los fines, porque en realidad no son medios sino partes. El coste (esto es, el “sacrificio” de un medio para obtener un fin instrumental), también es aplicado a lo instrumental, mas no a lo práxico. En este último sólo hay costes de los fines instrumentales últimos que son condición de la actividad práxica. De última, culmina, podemos caracterizar las acciones según tengan o no tengan valor en sí. Si buscamos un fin propio entonces estamos teniendo una relación instrumental, mientras que si tenemos en cuenta el valor en sí mismo, estamos ante la práxica.

El utilitarismo, entonces, podría ser entendido como el olvido de la racionalidad práxica, o como la instrumentalización de lo práxico. El utilitarista identifica lo bueno con lo útil: algo es bueno si es un medio adecuado para un fin posterior. Para este no hay propiamente fines sino medios. Según ello, un utilitarista no tendría amigos si no pudiera obtener de ellos alguna ventaja; y no valoraría una obra de arte más allá de su utilidad. Una definición más precisa sin embargo es la que identifica lo bueno con el placer y lo malo con el dolor, de forma que estos sean susceptibles de cálculo. Justamente esta identificación de lo bueno y malo como lo que produce placer o dolor es la instrumentalización de lo práxico: sería buscar el efecto placer/satisfacción y dolor/remordimiento y no analizarlo por sí mismo. Por ejemplo, estaría instrumentalizando la amistad quien tuviera amigos sólo por la satisfacción que logra con ello. Esta última idea del utilitarismo es justamente la popularizada por Mill:

El credo que acepta como fundamento de la moral la utilidad, o el principio de la mayor felicidad, mantiene que las acciones son correctas (right) en la medida en que tienden a promover la felicidad, incorrectas (wrong) en cuanto tienden a producir lo contrario a la felicidad. Por felicidad se entiende el placer y la ausencia de dolor; por infelicidad el dolor y la falta de placer (Mill, 1984, p. 46).

Samuelson intentó limitarse a las preferencias de los agentes cualquiera sea, y no detenerse en los fines, para no ser acusado de utilitarista. En términos de preferencia una persona sería racional entonces si sus preferencias son consistentes, esto es, si se mantienen sus criterios de decisión cualquiera sean. Sin embargo, es necesario introducir las categorías del fin, pues si un día elijo un sándwich y

otro día un vaso de agua, sería tonto hablar de irracionalidad: más bien tenemos que pensar en el fin que perseguía el sujeto, si tenía hambre o sed. Por eso García sostiene que es más razonable el esquema de Robbins que exige un ordenamiento de fines, a diferencia del esquema de Samuelson. Claro que el ordenamiento de Robbins es instrumental, pues no es posible ordenar los fines prácticos de un modo consistente o estable. En realidad, la lógica instrumental tiene un único fin práctico al que se ordena, pero como hay muchos fines prácticos, habrá muchos ordenamientos instrumentales inconexos entre sí.

Luego de analizar a Becker, a quien considera en el fondo un utilitarista, García señala que el rechazo a la invasión de lo práctico por lo instrumental no implica el rechazo a todo tipo de instrumentalidad, sino a entender todo en términos instrumentales. Lo más interesante de este autor es que entiende que la racionalidad instrumental, en la medida en que no invada el ámbito de lo práctico, no podría ser llamada utilitarista. Lo que sí es utilitarista es la ambición de aplicarla a todo el campo humano, caso de Gary Becker, que confunde la teoría económica con la teoría de la elección racional.⁸³ Dice Becker: “He llegado a la postura de que el enfoque económico es tan extenso que es aplicable a todo el comportamiento humano [...]” (*The economic approach to human behavior*, de 1976). En tal sentido, sostiene que entre las mercancías “se encuentran tanto los hijos como el prestigio y estimas sociales, la salud, el altruismo, la envidia y otros *placeres de los sentidos*”.⁸⁴ Mises es otro que afirma que todas las acciones humanas son instrumentales, apoyándose en el *do ut des* (doy para recibir) (en su obra *Acción humana*, de 1966); incluso pone el caso de las donaciones como integrante de los intercambios: “El donante goza de la satisfacción que le produce contemplar la mejor situación personal del obsequiado”. García se opone a esta visión, y señala que en los regalos y actos solidarios lo que se busca es complacer a la persona que se da, y no a uno mismo.⁸⁵

Maximización e insaciabilidad en la economía del mercado. La insaciabilidad tiene sus límites

Luego de este paréntesis, García vuelve sobre el tema de si la acumulación ilimitada es necesaria o no para describir al mercado.

⁸³ Recordemos que Becker ha aplicado su visión utilitarista a una enorme cantidad de relaciones humanas como el matrimonio, considerado un contrato para aumentar las satisfacciones mutuas, donde el otro no existe nunca como un fin en sí mismo.

⁸⁴ Los “placeres de los sentidos” es referencia explícita a Bentham. Para Becker, como estas mercancías no pueden comprarse en el mercado, tienen un “precio sombra”, determinado por los costes marginales. Cfr. Becker, 1987, pp. 22-23.

⁸⁵ Aquí se observa la necesidad de incorporar las lógicas de reciprocidad, intercambio y donaciones tal cual fueron formuladas por Razeto.

Vimos que para Polanyi sin el afán de ganancia ilimitada no funciona el mercado, cosa que lo separa de Robbins. García pretende demostrar que este es un supuesto razonable de la lógica instrumental, pues la limitación de la ganancia no viene por la lógica instrumental sino por la práxica. El tema tiene además hoy una importancia mayor que en la época en que escribió Polanyi, ya que la apuesta al crecimiento continuo y el carácter acumulativo de la lógica mercantil ha encontrado ya enormes limitaciones en un mundo físico que tiene límites concretos para el crecimiento, como se ha señalado desde la bioeconomía o economía ecológica.⁸⁶

En teoría económica de mercado, señala García, este es explicado a partir de la racionalidad del intercambio instrumental y el consumismo o insaciabilidad (afán ilimitado de ganancia manifestado en el rol del consumidor). En realidad el supuesto de la insaciabilidad, como decíamos, no es correcto, o, para decirlo de manera paradójica, *tiene límites*: hoy vemos cómo muchas empresas movidas con este supuesto buscan continuamente más mercados para vender sus productos. Sin embargo, en algún momento todos los países estarán integrados al circuito, y allí se verá que hay límites. En materia de producción y uso de factores, los problemas ecológicos también imponen sus límites. Finalmente, y desde otro punto de vista, en alguna oportunidad los consumidores se saciarán, y por más que bajen los precios, no seguirá un incremento del consumo.

El mecanismo de mercado se basa en la información que transmiten los precios, indicando a los productores los cambios en la demanda. Pero si se rompiera la relación entre el precio y la cantidad demandada, el mercado se atrofiaría. Es lo que sucedería si los consumidores moderaran su consumo independientemente del precio de los bienes: allí el precio dejaría de ser un instrumento de información adecuado. En tal sentido, el modelo de Roback muestra que se basa en dos tipos de preferencias: los apetitos y los anhelos que reflejan los deseos de los bienes últimos como amor, belleza, justicia, etcétera. Con estos supuestos, las curvas muestran un punto máximo de felicidad, a partir del cual un aumento del consumo como efecto de aumento de la renta haría disminuir la utilidad por exceso de consumo. Es el

⁸⁶ Cfr. Guerra, 2000. En esta línea se han referido, además, diversas posturas originadas en el seno de la Iglesia católica. Chryso Pieris, S. J. de Sri Lanka, señala, por ejemplo, que

[...] la solución no es el desarrollo de los países subdesarrollados. Ni siquiera lo es el desarrollo sostenible. Si el objetivo de los líderes del mundo es levantar el Tercer Mundo al nivel del consumo de los países ricos, el resultado será el suicidio planetario. Lo que hace falta no es el desarrollo del Tercer Mundo, sino el des-desarrollo de los países ricos industrialmente (Czerny, 1999, p. 73)

Estas y otras formulaciones en la orientación de una economía solidaria pueden leerse en Czerny, 1999.

caso del anhelo de salud y apetito de comida: la salud aumenta con el aumento de la comida en la medida que hay desnutrición, pero una vez alcanzado el óptimo de comida, ir más allá trae problemas, como la obesidad. Esto se diferencia de la economía tradicional, en la que siempre se puede ir un poco más allá si hay más renta. En el punto de felicidad, donde se consume la cantidad óptima de coches, de hornos microondas, o de entradas al teatro, una rebaja en los precios no significará un aumento de consumo, desvinculándose de esta manera el precio de la demanda, y cayendo entonces el sistema de mercado. Esto quiere decir que, según la profesora Roback, el mercado funcionaría mientras la sociedad se encuentre por debajo del punto de felicidad social. Alguno podría decir que esto no funciona ya que siempre habrá personas que estén limitadas por sus ingresos: nótese que desde esta perspectiva, mientras haya pobres, habrá mecanismos de mercado. Por lo demás, deberíamos señalarle a Roback que la sociología ha mostrado suficiente evidencia que aconseja distanciar correlaciones entre infelicidad y pobreza, por diversas razones que no viene al caso repasar ahora.⁸⁷

Ahora bien, los “anhelos” son algo parecidos a los fines práxicos. El problema, según García, es que se vuelve a aplicar el razonamiento instrumental a los anhelos y, como ya señaló, no es posible aplicar la lógica económica a los fines práxicos: “Roback intenta encontrar el límite al consumo al hallar el óptimo de anhelo. Sin embargo este no existe, porque los fines práxicos no están sujetos a optimización individual sino a una armonización global” (García, 1998, p. 97). Y pone ejemplos: no hay anhelos que pongan límites, por ejemplo, al consumo del bien “hacer donaciones”; o del consumo “inversión en conocimiento”. En este caso el límite a la inversión vendría por el desequilibrio que generaría en otras áreas. Incluso en el caso de la comida y la salud, no habría límites al gasto en comida, pues la imaginación humana abriría campo a una cantidad infinita de lugares y formas en cómo comer. Más bien los límites no estarían en la salud, sino en las otras dimensiones práxicas, tanto propias como de los demás. Y en ese sentido, cree que es mejor la noción de tasa de sustitución marginal decreciente, aunque tampoco llega a captar la racionalidad práxica. Concluye que en la sociedad actual, regida por mercados, y donde el dinero es el medio instrumental por excelencia, entonces “dejando de lado las consideraciones práxicas” la gente procurará tener más dinero, salvo que tenga una irracionalidad patológica. El problema estará en que la lógica instrumental debe subordinarse a la práxica. ¿Es posible aplicar entonces la racionalidad económica al conjunto de la realidad? Veamos eso.

⁸⁷ La otra crítica que le haría, es que el mecanismo de mercado también genera insaciabilidad por medio de la ofensiva publicitaria, que inventa la figura del consumidor insatisfecho, como veremos más adelante.

Hausman coincide con Polanyi en que la ciencia económica (neoclásica en este caso) se deduce de la racionalidad instrumental y del deseo ilimitado, y por ende es incapaz de describir más allá de la “mentalidad de mercado” (Hausman, 1992, en García, 1998). El verdadero fundamento de los neoclásicos no está en su contrastación empírica sino en la fuerza de sus supuestos. Desde este punto de vista todo fallo predictivo responderá a algún *coeteris paribus* no cumplido, esto es, los fallos no son problemas de la teoría sino del hecho de que los mercados no son completamente puros. Hausman critica entonces sus resultados, más que sus dogmas; e insiste en contemplar otros factores causales que intervienen en el comportamiento. En definitiva, cae en el error de querer aplicar la racionalidad instrumental a ámbitos distintos de la economía, error demasiado común si nos atenemos a lo que sucede con la teoría política de Maquiavelo, la teoría de la acción colectiva de Olson, la teoría de la democracia de Downs, el neoinstitucionalismo y los análisis basados en los costes de transacción, el análisis económico del derecho, la teoría de la familia de Becker, la teoría de la elección pública, la teoría económica de la religión, etcétera. Podemos comprender entonces, desde estas posturas, la crítica formulada por Bunge a estos modelos de acción racional, que pretenden que

[...] todo acto social, sin excluir el matrimonio ni el culto religioso, se propone maximizar las utilidades esperadas. Pero el interés que sin duda obra, no explica los actos desinteresados, como los motivados por la solidaridad, el amor, la curiosidad, la costumbre o la compasión (Bunge, 2000, p. 6).

Cuando se aplica indiscriminadamente la teoría económica a toda acción humana, dice García, sin tener en cuenta las consideraciones prácticas, se termina convirtiendo todo en un simple intercambio instrumental: la justicia se convierte en respeto al intercambio, la solidaridad en el precio de satisfacer un inexplicable deseo altruista, el amor en un contrato que dura mientras se reciba más de lo que se da, y el trato con Dios en el coste de oportunidad de un inexplicable deseo de ir al cielo. Compartimos con González Fabre que, en última instancia, el intento de absolutizar esta lógica no es ilegítimo científicamente mientras no se proponga, como en definitiva se hace, tomarlo como descripción de la naturaleza humana (“el hombre es así”, etcétera) y por tanto legitimando moralmente estas conductas (“Dios hizo así al hombre”; “si somos así no es nuestra culpa”) (González, 1998, p. 57).

La denuncia de la socioeconomía a la racionalidad utilitarista: el *Socio Economic Persons* de A. Etzioni

A esta altura parecería pertinente detenernos en el análisis y señalar que, al primar una lógica de tipo instrumental en todas las acciones económicas (cuanto más en el resto de las acciones humanas), lo que se logra es hacer primar un tipo de

racionalidad, defendida como paradigmática por el *statu quo* academicista, en detrimento de otras racionalidades que también operan con fuerza en el campo económico, pero no tienen la misma cabida en el mundo de los académicos. Nos ha sucedido al contrastar nuestro marco teórico con el de la economía convencional, que los defensores de esta última consideraran las donaciones, por ejemplo, como un “intercambio con tasa de retorno igual a 0”, lo que parece un despropósito.⁸⁸ Con la misma lógica, entonces, bien podríamos considerar la cebra como un caballo con rayas: aplicando una particular visión de los asuntos económicos a la amplia gama de racionalidades presentes, podemos caer en vulgaridades y simplificaciones excesivas que no contribuyen a rescatar la riqueza y las pluralidades de lógicas presentes en la realidad económica, meta particularmente importante para cualquier método que se considere con pretensiones científicas.

Pero volvamos con nuestro análisis de mercado, racionalidad y economía. Desde nuestro marco teórico, venimos criticando el modelo neoclásico, por su definición de mercado y economía, y por la lógica que hace imperar en materia de racionalidad. La denuncia que hace la socioeconomía con respecto a la racionalidad económica dominante es la “maximización de una utilidad, llámese eso interés propio, beneficio o placer” (Adán, 1997, pp. 32-33), de donde surge que el utilitarismo es ajeno a criterios de racionalidad moral como los arriba descritos bajo la fórmula de lo práxico. Esta es la idea que retoma Etzioni en su *The Moral Dimension* (1988), que sirvió de plataforma para la génesis de la socioeconomía. Aquí, el fundador de la Communitarian Network distingue el *Rational Economic Man* (REM) del *Socio-Economic Person* (SEP). En este último caso, los valores guían el comportamiento fomentando la acción cooperativa en detrimento de la competitiva propia del REM. Los valores en los SEP no son sólo individuales, sino más bien relacionales, tema que ya venía trabajando desde hacía dos décadas.⁸⁹ El SEP entonces vendría a sintetizar las acciones de la persona, pero en relación con sus semejantes,⁹⁰ donde la razón comparte posiciones con los valores y las emociones y cuyo fin trasciende los meramente egoístas. Queda clara entonces la distinción entre un paradigma individualista y otro comunitario:

El paradigma neoclásico ve individuos autónomos que deciden solos. Esta noción es sustituida aquí por un concepto de personas como miembros de colectividades sociales —colectividades que en alto grado modelan las decisiones individuales.

⁸⁸ Debo la anécdota a nuestro colega Juan P. Martí, quien la “sufrió” en carne propia.

⁸⁹ Cfr. Etzioni, 1980. En este texto publicado en EUA en 1968, el autor ya exigía un estudio de la racionalidad que tuviera en cuenta el factor relacional de los sujetos.

⁹⁰ Aquí Etzioni parece heredar el legado de Buber. Dice Etzioni en plena alusión al “Yo y Tú” de Buber: “El hombre *no* es sí no es social; lo que es depende de su ser social, y lo que hace de su ser social está ligado irrevocablemente a lo que hace de sí mismo”. En Etzioni, 1980, p. 4.

Los individuos libres, capaces de decidir de modo relativamente racional, sólo son encontrados en comunidades, porque sólo en ellas encuentran el soporte social y psíquico requerido [...] para sostener decisiones libres de las presiones de autoridades, demagogos o medios de comunicación de masas. La individualidad existe, pero sólo en esos contextos sociales (Etzioni, 1988, en Artal, 1995, p. 82).

Siguiendo en esta línea, coincidimos con Etzioni cuando señala la existencia de una voz *moral* que guía mucho de nuestros comportamientos (Etzioni, 1999). Contra la opinión utilitarista, el comportarse de acuerdo con esta voz moral (en su doble versión de *voces interiores* y *comunitarias*), no implica seguir el principio del placer y de la maximización. Evidentemente, determinados comportamientos guiados por la moral (ej. salvar a un niño de un incendio, contribuir a una causa, etcétera) no terminan “satisfechas” (como diría un utilitarista, que parte de la base de que todos estos comportamientos en definitiva persiguen la búsqueda de algún placer) sino más bien “ennoblecidas”. ¡Y vaya si estas acciones tienen importancia en nuestras vidas diarias! Sólo razonando en estos términos podríamos comprender algunas experiencias que privilegian, por ejemplo, el “dar” sobre el “recibir”, sin caer en las explicaciones de irracionalidad o búsqueda de placer.

En sociología, las obras de Homans parecen ser las más antagónicas a nuestro marco interpretativo, o sea, las más próximas al esquema que Etzioni llama REM. Homans, basado en Bentham y Mill, presenta una tesis central según la cual las personas organizan sus conductas de tal forma que esperan un mínimo de sanciones y un máximo de gratificaciones. Las consecuencias son evidentes: la competencia pasa a ser la regla en materia de comportamiento, instituyéndose nuevamente el *homo oeconomicus*:⁹¹ “No sólo uno alcanza [...] un máximo de gratificación, sino que también se ocupa de que nadie del grupo propio alcance una gratificación mayor que la de uno mismo” (Homans, 1958). A partir de este autor se desarrollarían las tesis —por cierto heterogéneas— del *rational choice*.

⁹¹ También llamado “sujeto-billetera” por Hinkelammert:

El sujeto humano concebido por la teoría neoliberal es un perfecto solipsista. En su raíz, es una billetera caminante que usa como brújula una computadora que calcula maximizaciones de las ganancias. El mundo rodante es objeto de cálculo, hacia el cual siente inclinaciones sin necesitar de él. Este sujeto-billetera con mente calculadora, se imagina que existiría aunque este mundo no existiera. Es un ángel que se dejó seducir por los esplendores de este mundo, y que gime para volver a su estado puro. Es *homo economicus*” (Hinkelammert, 1998, p. 238).

Una muy buena síntesis entre las categorías de Hinkelammert y Razeto en estas materias también pueden leerse en Martí, 1999.

Los intentos por superar algunas de estas nociones en que se basa la economía convencional, desde un paradigma alternativo, han sido patrimonios de una importante cantidad de autores y escuelas que recogen antecedentes filosóficos en Aristóteles y Kant, entre otros. Es así que algunos autores han rescatado la teoría de la acción comunicativa de Habermas para superar el analizado paradigma utilitarista. Es el caso de Ulrich, quien también rescata a Polanyi para señalar una relación entre la economía primitiva con la categoría habermasiana de *mundo de la vida*. Explica este autor que el institucionalismo habría sumado un nuevo modelo de comportamiento, esta vez conocido como REMM (*Ressourceful, Evaluating, Maximizing Man*), que no obstante ser menos abstracto que el modelo neoclásico, no llega a tener en cuenta la dimensión comunicativa (Scannone, 1998). En definitiva, se trata —dice Ulrich— de construir una “moralización de la economía”, volviendo a las fuentes de la “razón práctica”.

Desde este punto de vista, para la socioeconomía, los actores amoldan sus preferencias a los valores de la comunidad, y privilegian lo cooperativo a lo competitivo. Por su lado, también desde la socioeconomía se critica, como vimos antes, la invasión de la lógica instrumental a los comportamientos no económicos, e incluso, tomando a Polanyi, se puede decir que ocurre exactamente al revés de lo planteado por Becker: más bien los factores extramercantiles explican o influyen en el comportamiento económico. De allí la necesidad de estudiar cómo los condicionamientos morales y sociales influyen a la hora de hacer economía; de donde se obtienen, como se señala desde la economía de la solidaridad, al menos tres tipos ideales de comportamiento económico.

El factor normativo en nuestros comportamientos. Analizando a Elster

Creo absolutamente trascendente que este tipo de mirada no sólo sea tomada en cuenta a la hora de analizar el comportamiento económico de los sujetos, sino que además se haga a un nivel equivalente con el peso otorgado a la racionalidad instrumental. Si no fuera así, caeríamos en la visión demasiado difundida según la cual nuestro comportamiento es mero fruto de las oportunidades y los deseos, colocando el factor normativo en una especie de segundo nivel. Esa es la posición que parece esgrimir Elster. Dejemos que hable el investigador de Cambridge para que quede clara nuestra diferencia:

La conducta delictiva proporciona un ejemplo más complejo (de las acciones explicadas por las oportunidades y deseos). El efecto de las restricciones legales no es hacer imposibles sino más costosas las acciones delictivas. Sin esas restricciones el robo sin riesgo sería una de mis oportunidades. Dadas las restricciones mi elección

es entre la conducta respetuosa de la ley y sin riesgos, y el robo riesgoso. Depende de las ganancias seguras y de las pérdidas posibles relacionadas con las alternativas, y como la ganancia derivada del robo es inmediata y segura, mientras que la pérdida es demorada e insegura, depende de mis preferencias de tiempo y mi actitud hacia el riesgo (Elster, 1990, p. 24).

Luego Elster cita a pie de página lo que creo es fundamental en todo esto, y aparentemente minúsculo para el autor: dice que “además las normas sociales internalizadas pueden impedirme robar aun cuando no existe riesgo de detección y castigo”. He allí, en letra chiquita, el meollo del asunto: las normas sociales. Si estas no existieran, probablemente tendría lugar el razonamiento de oportunidades y deseos de Elster, pero mal que le pese, en el ejemplo del robo, todavía la gran mayoría de los ciudadanos se comportan con base en normas sociales (morales, diría Etzioni) y no en impulsos individualistas. En el plano de la economía podemos decir lo mismo: las normas sociales todavía poseen una gran incidencia para explicar el comportamiento de los mercados. Los valores solidarios, por ejemplo, son centrales para comprender la organización comunitaria de muchas experiencias económicas, y el comportamiento de numerosos sujetos que no obedecen automáticamente a las reglas utilitaristas. Indudablemente Elster es consciente de la importancia de las normas y de hecho le destina varias páginas a su análisis. Sin embargo, la diferencia es sobre la importancia que le asigna a estas. Este tema vuelve a reiterarse en varios pasajes de su obra. Analizando, por ejemplo, el tipo de comportamiento insensible por las consecuencias, donde el sujeto hace su parte sólo si los demás lo corresponden, nos pone el caso donde los comensales colaboran luego de una fiesta en levantar la mesa y limpiarlo todo, en una cocina pequeña. En esas circunstancias, al haber muchas personas en un espacio pequeño, la limpieza se hará menos eficiente que si algunos se retiraran del lugar. Supone Elster, en este caso, que no hay ningún placer intrínseco para estar juntos; pero justamente esa podría ser la “razón” por la cual la lógica de la eficiencia no encaja en el caso. Probablemente se tarde menos tiempo limpiando la cocina si los hombres —por ejemplo— se retiraran al patio; pero esto vedaría la posibilidad concreta de tener un momento de compartir todos juntos la tarea. En el plano de la economía popular nos ha sucedido (¡y de ello se aprende!) sugerir soluciones teniendo en miras sólo el plano de la eficiencia instrumental, cuando las inquietudes de los actores suelen vincular una pluralidad de dimensiones de tipo comunitario que de otra manera quedarían obsoletas.⁹²

⁹² Es el caso, por ejemplo, de una señora recientemente enviudada que pone un kiosco en el barrio no para sacar una abultada ganancia, sino para hacer sociabilidad con sus vecinos; o del técnico que decide no aceptar un mejor contrato de una gran empresa, para seguir trabajando junto a sus compañeros en el taller; todos casos concretos y reales de nuestro tiempo.

Decíamos que Elster era consciente de la importancia de las normas sociales, y efectivamente su análisis sobre estas nos es de suma utilidad para seguir construyendo nuestro marco interpretativo. Entre las normas, por ejemplo, están aquellas que regulan lo que el dinero puede y no puede comprar, y aquí ya observamos verdaderas limitantes a la racionalidad instrumental.⁹³ ¿Por qué no puedo comprar un lugar más próximo a la ventanilla en una cola para entrar al cine? No hay nada legal que me lo impida, y además, tampoco nadie sale perjudicado si el vendedor se retira al final de la cola; sin embargo, esta es una acción cuestionable socialmente. Resulta por demás interesante otro caso: el del propietario de una casa que ofrece al hijo de su vecino que le corte el pasto a cambio de hasta 10 monedas; de lo que se deduce que a partir de esa suma el pasto lo corta él mismo o, lo que es lo mismo, que el tiempo dedicado a ello vale esa suma. Ahora bien, si un vecino le ofrece al propietario 20 monedas, aunque casi duplique el valor anterior, lo más probable es que no acepte (y de hecho descartaría la “propuesta indecente” de su vecino con cierta indignación). ¿Por qué esa actitud de indignación? La respuesta es netamente social. Dice Elster:

Las relaciones sociales entre vecinos se verían perturbadas si se exhibieran de manera tan obvia las diferencias de riqueza y si algunos de ellos trataran a otros como a empleados asalariados. Sin embargo en alguna ocasión dada ese no suele ser el motivo o la razón para rechazar la oferta o para no hacerla. Sencillamente no se hace (Elster, 1990, p. 118).

El “eso no se hace” pasa a ser una de las frases más frecuentes en materia de normatividad social. Pero, indudablemente, las normas en las relaciones de vecindad y, en el mismo plano, las normas comunitarias, son de especial relieve, sobre todo para comprender la forma de hacer economía de numerosas experiencias de economías solidarias. En este caso, si rompiéramos con esas reglas, estaríamos desmoronando las formas de integración con base en, por ejemplo, la reciprocidad. Lo sintetiza Elster con otras palabras: “Una consecuencia no intencional de muchos arreglos monetarios entre vecinos puede conducir a la pérdida de la conducta espontánea de ayuda mutua, que es uno de los principales beneficios de vivir en una comunidad” (Elster, 1990, p. 118).

⁹³ Elster señala, además, que la mayoría de las normas sociales pueden tener consecuencias instrumentales aunque no se sigan en miras a un fin. Es claramente el caso de la normatividad que se impulsa por el dilema del prisionero.

Lo que se puede y no se puede comprar en el mercado. Analizando a Walzer

Leyendo a Walzer, reconocido filósofo comunitarista, encontramos en el pecado de simonía otro ejemplo paradigmático de cómo la significación social del bien determina su movimiento. En este caso, en vista de la interpretación cristiana que se le da a la investidura eclesiástica, su compra-venta es claramente excluida, conformando lo que el autor llama un “intercambio obstruido”. Basado en Okun, quien sostiene la distinción de la esfera del dinero y la esfera de los derechos, señala que siempre que prohibamos el uso del dinero estaremos estableciendo claramente un derecho. Conforme ello, expone una lista de cosas que no pueden ser obtenidas por medio del dinero (Walzer, 1997). Observemos cómo las normas sociales son en definitiva las que obstaculizan la libre predominancia del espíritu mercantilista:

1. No se pueden comprar ni vender seres humanos. Considerados “personas” (con *personalidad*), las sociedades contemporáneas han prohibido desde hace años la esclavitud. En materia laboral, se regula, por ejemplo, la venta del poder laboral y las cosas que de él nacen, pero no las personas. Recordemos cómo la OIT y diversos humanismos se niegan a considerar el trabajo como mercancía.⁹⁴ Notemos sin embargo cómo el mercantilismo exacerbado lleva a que, por ejemplo en Internet, se ofrezcan niños para parejas estériles por 20 mil dólares.⁹⁵
2. Tampoco pueden ser comprados ni vendidos el poder político y la influencia. En las sociedades contemporáneas el cohecho es claramente un delito. El solo hecho de que estos casos —conocidos generalmente como “corrupción”— formen parte del “mercado negro”, indica, más allá de la mayor o menor incidencia que tengan en nuestras sociedades, el repudio social que ocasionan.
3. La justicia en materia criminal no se vende. La legitimación del sistema reside en el hecho de que los jueces y jurados no pueden ser sobornados. En la misma línea, la defensa se considera un derecho al que puede acceder gratuitamente el acusado, al menos en algunos países.
4. La libertad de expresión, reunión, religiosa, etcétera, no requiere pagos monetarios. Otra cuestión es que tener un impacto mayor cueste mucho dinero.

⁹⁴ Para una lectura de los diversos humanismos sobre el tema, cfr. Guerra, 1996.

⁹⁵ Según se denunciara públicamente en Italia, en agosto de 1999. En enero del 2001 tuvo lugar otra polémica, esta vez por un bebé vendido desde EUA, vía Internet, a dos matrimonios, generándose un cuadro posmoderno y probablemente más cruel que el que debió soportar Salomón, según relata la Biblia, unos tres mil años atrás.

5. Los derechos al matrimonio y la procreación no se encuentran a la venta. Las restricciones a la procreación, como las que existen al menos en la China, también forman parte de este precepto en la medida en que no se vendan en el mercado determinadas “licencias” de alumbramiento.
6. El derecho a abandonar la comunidad política no está a la venta. Aquí Walzer se refiere al papel de las migraciones, los beneficios de la ciudadanía y el rol del Estado.
7. Determinadas obligaciones ciudadanas (caso del servicio militar obligatorio; servir de jurado; integrar mesas de votación, etcétera) no se venden por parte del Gobierno ni se pueden comprar por parte de los ciudadanos.
8. Los cargos políticos no pueden ser comprados; lo que entiende Walzer sería un nuevo caso de simonía cívica.
9. Determinados servicios del *Welfare State* son asegurados a la ciudadanía sin necesidad de pagarlos de forma particular. Ahora, más bien, lejos de estar frente a mecanismos de intercambios obstruidos, estamos frente a mecanismos de intercambios subsidiados.
10. También están prohibidos los intercambios desesperados, en defensa de una concepción comunitaria de la sociedad. Aunque no lo menciona, parece ser claramente el caso de quien pretenda vender, como último recurso, alguno de sus órganos vivos.⁹⁶
11. Los premios y honores en general tampoco se compran ni venden. Más claramente Walzer lo explica del siguiente modo: “La celebridad, ciertamente se encuentra a la venta, si bien el precio puede ser alto; un buen nombre, en cambio, no. El prestigio, la estimación y el estatus se encuentran de alguna manera entre aquellos dos” (Walzer, 1997, p. 113).
12. La Gracia Divina no puede ser comprada, mal que le pese a quienes por siglos la vendían (¡y venden!) como indulgencias.
13. El amor y la amistad tampoco se negocian mercantilmente, pese, en este caso, a los publicistas que tratan de hacernos creer lo contrario. Comprenderá el lector que no nos estamos refiriendo a la venta del sexo, que si bien es cuestionable por numerosos sectores de la sociedad, encuentra sus mecanismos de compra-venta perfectamente visibles en el mercado formal (no obstante lo cual sea probablemente en el mercado negro donde reeditúe más la explotación del sexo).

⁹⁶ Recordemos el caso del padre de familia que, en medio de una crisis de ingresos fruto del desempleo, salió a los medios de prensa a ofrecer “al mejor postor” uno de sus riñones. Casos menos dramáticos, pero igualmente chocantes, son observables en nuestros países, cuando se reclutan entre las clases populares “donantes” de sangre, quienes a cambio de su “gentileza” reciben un pequeño “viático” por parte de los bancos de sangre o de quien está por internarse.

14. Por último, Walzer recurre a su ironía para decirnos que “Asesinatos S.A.” no puede vender sus servicios. De hecho, una larga serie de ventas delictivas están prohibidas.

La conclusión que podemos sacar en primera instancia de esta lista es que la definición de lo que se puede y no se puede comprar y vender varía a lo largo del tiempo y las culturas. La venta de alcohol estuvo prohibida un buen tiempo en los EUA, y ahora su venta es básicamente libre. El acceso a las armas es problemático en nuestro país (al menos para quien lo intenta hacer de acuerdo con las normas legales establecidas), pero muy liberal en EUA (a pesar de la opinión de los comunitaristas al respecto). Desde hace años se discute la liberalización de ciertas sustancias adictivas como la marihuana o incluso la cocaína. En el Barrio Rojo de Amsterdam se pueden comprar estas sustancias sin caer en delito alguno, cosa que probablemente ocurra en el futuro en otra larga serie de países. Por otro lado, la dinámica social lleva a que todas estas “cosas” listadas pueden ser adquiridas o vendidas en los mercados negros. Su sola existencia nos habla, a las claras, de que en realidad la prohibición moral sólo atañe a una parte de la sociedad. De esta manera, quien quiera hacerse un aborto, podrá concurrir a una clínica ilegal; quien quiera contratar a un asesino, seguramente podrá hacerlo luego de algunas consultas en los lugares indicados; y así sucesivamente. De esta manera, en la medida en que el uso del mercado negro se haga visible, estaremos frente a situaciones en las que la sociedad va entendiendo que lo que antes era considerado no adecuado, por diferentes razones, ahora no lo es tanto. En esta línea podemos citar, por ejemplo, lo que ocurre con los productos contrabandeados (o “bagayeados” como se estila decir en los ambientes populares uruguayos) que se venden con cierta normalidad en todas las ferias de nuestro país. Lo anterior quiere decir que el “no se puede”, más bien tendría que dar lugar a una expresión del tipo “no se debe”. Pero dando un nuevo paso, ese “no se debe” en definitiva más bien significa sociológicamente que *en las actuales circunstancias la sociedad entiende inaceptable que...*

Siguiendo con Walzer, compartimos que el dinero tiene su propia esfera que es la del mercado (nosotros agregaríamos, sin embargo, que el mercado no sólo se maneja con dinero). De manera que su objeto predilecto es la mercancía. Sin estas (cada vez más amplias), no sólo podemos caer en la pobreza, sino además en lo que Walzer considera más serio, esto es, la pérdida de estatus, el descrédito sociológico. En definitiva, en las sociedades de consumo, la mercancía estaría gestionando nuestra pertenencia. Pero sobre esto volveremos más adelante, cuando dediquemos un capítulo entero a la fase de consumo en la economía.

Crítica al *homo oeconomicus*

Queremos culminar esta parte concluyendo que el *homo oeconomicus*, calculador, racional y frío en el uso de la instrumentalidad, si bien tiene lógicamente su lugar en la actual composición de los mercados, no deja de ser sólo un tipo ideal de comportamiento que en concreto tuvo escasa incidencia en otras culturas y tiempos. Hasta aquí dos conceptos relevantes del *homo oeconomicus* habitualmente utilizado en nuestro marco teórico: a) como encarnación real de una parte de nuestros comportamientos, y b) como un tipo ideal entre otros tipos ideales. Y aquí queremos marcar una gran diferencia con respecto al pensamiento hegemónico. En primer lugar digamos que no creemos que la escuela neoliberal entienda que todos nos comportamos como *homo oeconomicus*. Más bien creemos que el error del neoliberalismo consiste en haber desarrollado sólo un modelo teórico que utiliza como la herramienta metodológica o la herramienta de análisis más apropiada. En tal sentido, comúnmente el neoliberal cree en ese modelo sólo como una referencia instrumental que no se hace carne en los comportamientos concretos, esto es, se trataría de una construcción científica que no intenta describir al hombre real, sino, al decir de Milton Friedman, intenta generar supuestos, hipótesis y teorías para que luego sean verificadas (Friedman, 1953). En tal sentido, nuestra gran diferencia es que en la economía real no todos los comportamientos pueden tener como referencia esa construcción, de donde surge la necesidad de otros modelos y categorías de análisis. Pero además, creemos que la construcción de modelos no es neutra científicamente, de donde se obtiene que un modelo teórico, esgrimido como normal, influye en los comportamientos reales de los sujetos. Apoyamos esta idea en ciertas investigaciones experimentales que han intentado estimar las consecuencias prácticas que tiene la enseñanza de la economía en el comportamiento social, por ejemplo de sus estudiantes: se encontró precisamente entre estudiantes de economía una mayor propensión a actuar de manera individualista con respecto al resto de los estudiantes (Frank et al.). Otros trabajos empíricos en tal sentido, citados por Ferullo, “parecen mostrar que los economistas actúan de manera más interesada en su exclusivo bienestar que el resto”, lo que podría obedecer a múltiples razones, aunque “la literatura parece inclinarse [...] por adjudicar una fuerte influencia de los estudios mismos de economía en la conducta marcadamente individualista de muchos de ellos” (Ferullo, 2001).

En el plano de la economía real, por su parte, consideramos que lo más valioso de la obra de Polanyi ha sido rescatar otras formas de razonamiento e integración que tuvieron lugar en el pasado. Nuestro aporte contemporáneo, sin embargo, encuadrado en las contribuciones que hemos definido como socioeconómicas-solidarias, consiste en señalar la existencia de un mercado determinado, en el que

es posible observar diversas lógicas, de manera que el comportamiento que Mauss en su momento definió como “donante”, lejos de ser característico sólo de pueblos primitivos, también está presente, y jugando un rol preponderante en nuestros mercados; y que los mecanismos redistributivos, a pesar de la embestida neoliberal de los últimos años, todavía siguen teniendo una gran incidencia. La existencia de estos y otros comportamientos que no obedecen a la lógica racional instrumental y utilitarista ameritan una mayor reflexión desde las ciencias sociales para interpretar con el mejor instrumental posible las acciones económicas de nuestros contemporáneos. De esta manera, las próximas páginas intentarán construir las diferentes categorías interpretativas de formas de conducta alternativas en nuestros mercados, en las diferentes etapas del proceso económico.

Referencias

- Adán, J. (1997). *Socioeconomía*. Madrid: Trotta.
- Artal, Maragat y Pérez Adán. Individualismo y análisis comunitarista: Una presentación del comunitarismo a través de la obra de Amitai Etzioni y Alasdair MacIntyre. *Sistema*, 124, 79-100.
- Assmann, H. (1994). *Economía y religión*. Costa Rica: DEI.
- Becker, G. (1987). *Tratado sobre la familia*. Madrid: Alianza.
- Bilas, R. (1974). *Teoría microeconómica*. Madrid: Alianza.
- Bunge, M. (2000, mayo). “Por el libre cambio de ideas”, en *El Diario*, Montevideo, p. 6.
- Czerny, M. (ed.). (1999). Vivimos en un mundo roto. Reflexiones sobre la ecología. *Promotio Iustitiae*, 70, abril. Roma: Secretariado del Apostolado Social de la Curia General de la Compañía de Jesús.
- Dworkin, R. (1996). ¿Entran en conflicto la libertad y la igualdad? Barker, P. (comp.). *Apología de la justicia social*. Barcelona: Paidós.
- Elster, J. (1990). *Tuercas y tornillos: Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Etzioni, A. (1980). *La sociedad activa: Una teoría de los procesos sociales y políticos*. Madrid: Aguilar.
- Etzioni, A. (1988). *The moral dimension: Towards a new economics*. New York: Free Press.
- Etzioni, A. (1999). *La nueva regla de oro*. Barcelona: Paidós.
- Ferullo, H. (2001). *Desafíos del tercer sector al pensamiento económico*. Buenos Aires: Paper.

- Frank, R., Gilovich, Th., Reagan, D. (1993). Does studying economics inhibit cooperation? *The Journal of Economics Perspectives*, 7 (2), 159-171.
- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago.
- García, J. (1998). *Economía y sociedad en el pensamiento de Karl Polanyi* (Tesis doctoral). Universidad de Navarra, Pamplona, España.
- González Fabre, R. (1998). La cuestión ética en el mercado. Scannone, J. y Remolina, G. (comps.). *Ética y economía*. Buenos Aires: Bonum.
- Gramsci, A. (1970). Texto de los cuadernos posteriores a 1931. En *Antología*. México: Biblioteca del Pensamiento Socialista, Siglo XXI.
- Guerra, P. (1996). *Gestión participativa y nuevas relaciones laborales en empresas uruguayas*. Montevideo: FCU.
- Guerra, P. (2000). Economía y ecología: Hacia una socioeconomía solidaria. Domínguez, A. y Prieto, R. (comps.). *Perfil ambiental del Uruguay*. Montevideo: Nordan.
- Hausman, D. (1992). *The Inexact and Separtate Science of Economic*. Cambridge: CUP.
- Hausman, D. (1996). *Economics Analysis and Moral Philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayek, F. (1990). *La fatal arrogancia: Los errores del socialismo*. Madrid: Unión.
- Hinkelammert, F. (1998). *El grito del sujeto: del teatro mundo del evangelio de Juan al perro-mundo de la globalización*. Costa Rica: DEI.
- Hirschman, A. (1986). En contra de la parsimonia: Tres formas fáciles para complicar algunas categorías del discurso económico. *Colección Estudios Cieplan*, 19. Santiago, junio.
- Hirschman, A. (1998). *Las pasiones y los intereses: Argumentos a favor del capitalismo previo a su triunfo*. Barcelona: Península.
- Homans, G. (1958). Soziales Verhalten als Austausch. En Radl Philipp, R. (1996). *Sociología crítica. Perspectivas actuales*. Madrid: Síntesis
- Marshall, S. (1983). Marshall, 1961. *Economía de la Edad de Piedra*. Madrid: Akal.
- Martí, J. P. (1999). Del *homo oeconomicus* al sujeto económico: Una aproximación desde las prácticas económicas de los sectores populares. Inédito. Costa Rica: DEI.
- Mill, J. S. (1984). *El utilitarismo*. Madrid: Alianza.
- Polanyi, K. (1957). *Trade and Market in the Early Empires*. New York: Free Press.
- Polanyi, K. (1977). *The livelihood of man*. New York: Academic Press.
- Polanyi, K. et al. (1976). *Comercio y mercados en los imperios antiguos*. México: Labor Universitaria.
- Radl Philipp, R. (1996). *Sociología Crítica. Perspectivas actuales*. Madrid: Síntesis.

- Rebellato, J. (1995). *La encrucijada de la ética*. Montevideo: Nordan.
- Robbins, L. (1984). *An essay on the nature and significance of economics science*. London: Macmillan Press. (Versión original de 1935).
- Scannone, J. (1998). Hacia la transformación comunicativa de la racionalidad económica. Scannone y Remolina. *Ética y economía* (pp. 147-184). Buenos Aires: Bonum.
- Sen, A. (1995). *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza.
- Walzer, M. (1997). *Las esferas de la justicia: Una defensa del pluralismo y la igualdad*. México: FCE.

Las etapas del proceso económico: hacia una teoría socioeconómica solidaria de la producción, la distribución, el consumo y la acumulación

Phases of the Economic Process: Towards a Solidarity Socioeconomic Theory of Production, Distribution, Consumption and Accumulation

Resumen

A partir del esquema de Razeto, en este capítulo caracterizaremos las etapas del proceso económico, situando y explicando algunos elementos claves por considerar para dar cuenta de las experiencias de economías alternativas a las capitalistas y estatales. Expondremos las principales categorías de análisis socioeconómico en materia de producción (teoría de factores), distribución (relaciones económicas), consumo (teoría de necesidades humanas) y acumulación (ahorro y financiamiento con sentido solidario), con el propósito de entender la identidad de algunas prácticas socioeconómicas y solidarias.

Palabras clave: comercio justo, consumo responsable, etapas de la economía, finanzas éticas, Razeto, relaciones económicas.

Abstract

Using the Razeto system, in this chapter we characterize the phases of the economic process, locating and explaining some of the key elements to consider when looking at experiences of other economies as alternatives to the capitalist and state economies. We set out the main categories for socioeconomic analysis in terms of production (theory of factors), distribution (economic relations), consumption (theory of human needs) and accumulation (saving and financing from a solidarity perspective), with the aim of understanding the identity of certain socioeconomic and solidarity practices.

Keywords: fair trade, responsible consumption, phases of the economy, ethical finances, Razeto, economic relations.

¿Cómo citar este capítulo?/ How to cite this chapter?

Guerra, P. (2014). Las etapas del proceso económico: hacia una teoría socioeconómica solidaria de la producción, la distribución, el consumo y la acumulación. En *Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas* (2ª ed.) (pp. 163-215). Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.

Significado de la producción desde un punto de vista socioeconómico solidario

Con este capítulo nos adentramos al desarrollo teórico de las diversas fases que componen los procesos de la economía: producción, circulación, consumo y acumulación. El lector comprenderá que tal clasificación es meramente teórica, pues en la realidad todas estas fases están íntimamente implicadas, de suerte que la distinción se nos hace por demás difícil, dado su aspecto no separado en el conjunto de la actividad económica. Si optamos, no obstante ello, por distinguir las diversas fases, es al menos por dos motivos: en primer lugar, porque existe una larga tradición en las ciencias económicas por distinguir estas fases (evidentemente con diferencias según los autores y escuelas, pero todas siempre hacen referencia, en lo sustancial, a las diversas fases aquí expuestas). La segunda razón es meramente práctica: para la construcción de nuestra teoría, tal clasificación gnoseológica nos facilita el desarrollo argumentativo.

Deteniéndonos en la *fase de producción*, la podremos definir en un primer momento como aquella fase en que tienen lugar los procesos de transformación de los objetos de trabajo tendientes a la producción de bienes y servicios (que podrán dar lugar a una mercancía o no). Cuando decimos *transformación*, nos referimos a la actividad de transitividad que distingue todo trabajo humano.⁹⁷ Desde este punto de vista, no habrá diferencia significativa a nuestros propósitos iniciales entre la transformación que sufre un árbol al quitarle sus frutos (algo muy corriente en las fases históricas de recolección) y la transformación que sufre, por ejemplo, un trozo de hierro al ser moldeado por un obrero de la moderna industria metalúrgica. En ambos ejemplos, estamos en presencia de la fase productiva. La diferencia, al menos en esta primer instancia, es que el objeto de trabajo en el primer caso no ha sufrido una transformación anterior al menos significativa (el árbol sigue siendo sustancialmente el mismo de siempre), mientras que en el segundo ejemplo el objeto de trabajo fue creado especialmente por el trabajo humano en un anterior proceso productivo. Esta distinción ya fue planteada por Marx en *El Capital*, donde aclaraba que toda materia prima es objeto de trabajo pero no lo inverso. En realidad existen dos clases de objetos, a saber: la tierra, como objeto general sobre el que versa el trabajo humano, junto a “todas aquellas cosas que el trabajo no hace más que desprender de su contacto directo con la tierra” (nuestro primer ejemplo); y

⁹⁷ En su *Laborem Exercens*, Juan Pablo II dice que el trabajo como transitividad es “de tal naturaleza que, empezando en el sujeto humano, está dirigida hacia un objeto externo, supone un dominio específico del hombre sobre la tierra y a la vez confirma y desarrolla este dominio” (4,3).

los objetos “filtrados por un trabajo anterior”, al que Marx llama genéricamente “materias primas” (Marx, 1984) (en este caso, nuestro segundo ejemplo). Hasta aquí entonces una primera acotación que convenía precisar, pues hay autores que solamente hablan de proceso productivo para referirse a un determinado modo de producción, en tanto nosotros preferimos hacerlo participe del heterogéneo abanico histórico de hacer economía. En segundo lugar acotemos que desde mediados del siglo xx, las economías contemporáneas han incorporado con mucha fuerza un sector de servicios en el que también existe producción y por tanto proceso productivo. No viene al caso en esta ocasión analizar las diferencias con respecto a los procesos industriales. A nuestros efectos vale señalar que en los tres sectores de la economía que Colin Clark clasificara en los años cincuenta (primario o sector extractivo; secundario o sector industrial y terciario o sector de servicios), se comparten las principales características productivas y la acción de todos los factores de producción.

Una tercera acotación tiene que ver justamente con los factores que estarían interviniendo en el proceso productivo. Bien es sabido que a lo largo de la historia de la economía, se han distinguido fundamentalmente tres grandes factores productivos: la tierra, el trabajo y el capital. Al amparo de los fisiócratas, por ejemplo, la tierra, junto al resto de los recursos naturales, gozaba del mejor rango como factor productivo. Con los clásicos (Smith, Ricardo y Marx) hay un desplazamiento hacia el rol que cumplía el trabajo como factor productivo y como generador de valor (de allí las tesis de valor-trabajo). Más adelante, con la síntesis entre terratenientes y empresarios industriales, tiene cabida la asociación de la tierra con el capital. El pasaje hacia un sistema del tipo *Factory System*, finalmente, vendría a priorizar el capital sobre el trabajo como factor productivo, en la medida en que el mercado difícilmente podría hacer competitiva la producción artesanal basada en el trabajo y sin acceso al capital. Con esta breve introducción a los factores económicos, queremos hacer mención a la importancia que han tenido las luchas sociales para la generalización de determinadas categorías de análisis económico. Los fisiócratas nunca hubieran podido hegemonizar en materia de pensamiento económico si no fuera por la funcionalidad de sus ideas con los intereses de los terratenientes. La primacía del trabajo sobre los recursos naturales, por su lado, tiene lugar en una fase histórica en la que el “capital” no había sido categorizado, razón por la cual, la labor de los empresarios, como organizadores del proceso productivo, también era considerada integrante del factor trabajo. Las luchas de intereses, sin embargo, entre quienes organizaban la producción y quienes finalmente la ejecutaban, dio lugar en pleno siglo xix a la distinción entre trabajo y capital, a la postre, la clasificación más en uso a la hora de presentar la conceptualización de factores por parte de la ciencia económica.

Efectivamente, al menos en un plano introductorio, la moderna economía suele distinguir en los factores económicos, entre capital y trabajo. Algunos más pormenorizados agregan la tierra, aun cuando los primeros ya la asocian con el capital, en una muestra clara de su expansión ideológica. Esta tendencia más o menos hegemónica en las ciencias económicas nos motiva a expresar algunas consideraciones que responden a ciertas preguntas básicas: ¿A qué nos referimos exactamente cuando hablamos de factores productivos? ¿Son eficientes las clasificaciones más exhaustivas? ¿Es real la diferenciación entre capital y trabajo?

Teoría de factores

Sobre lo primero, creemos oportuno revisar el origen conceptual de los factores. En tal sentido, los clásicos de la economía tendían a pensar los factores de producción como elementos que participaban activamente en los procesos productivos creando valor. Desde este punto de vista se igualaba *factor a agente*. Si así fuera, deberíamos coincidir en que, en última instancia, el único factor de producción sería el trabajo, ya que sólo este participa activamente creando valor en el proceso productivo. El capital y la tierra se diferencian del trabajo en algunos aspectos sustanciales. La tierra, por ejemplo, en el proceso productivo suele actuar como objeto de trabajo del hombre, de manera que no tiene potestad de iniciativa y se muestra pasiva ante el rol del trabajo. Ello sin descartar, por supuesto, su rol fundamental para la producción. Con el capital sucede que estamos frente a un factor que no es originario, sino que siempre se presenta como permeado por un trabajo anterior. ¿Por qué se ha considerado al capital entonces, como un factor privilegiado? Sucede que en los procesos productivos, para crear valor, además de trabajo y naturaleza, siempre se ha precisado de algún tipo de herramienta, instrumento, o bien material sin el cual es imposible desempeñar cualquier rol productivo. En el caso de un sujeto que intenta saciar su hambre por medio de la pesca, al menos necesitará una caña de pescar, aunque probablemente luego para ser más productivo piense en una red y finalmente en una barca. La tendencia en los primeros autores sin duda ha sido catalogar a estos bienes bajo el nombre genérico de “capital”.

Notemos cómo de acuerdo con este aspecto, en realidad existen dos factores originarios: trabajo y naturaleza (o tierra), sin los cuales no tiene sentido el origen del capital. Notemos, además, cómo los primeros capitales fueron fruto de la combinación de los dos factores originarios. De esta manera, podemos hacer una primera clasificación entre factores originarios (trabajo y tierra) y factores secundarios (mediados por el trabajo humano), en los que ubicamos al capital.⁹⁸

⁹⁸ Esta sin embargo no es la postura que, entre otros, desarrolla Von Hayek. El autor austríaco prefiere designar al capital como el conjunto de recursos no permanentes (consumibles). Cfr. Von Hayek, 1946.

La distinción de Razeto entre recursos y factores

Evidentemente no cualquier herramienta se transforma en capital y luego en factor productivo, y lo mismo vale para el trabajo y la tierra. Parecería aconsejable, en tal sentido, recurrir a la distinción que hace Razeto entre recursos y factores:

Entenderemos como recursos económicos todos aquellos elementos y fuerzas, materiales e inmateriales, naturales y humanos, que tengan la potencialidad de ser aprovechados en algún proceso o actividad económica de cualquier tipo [...] Entenderemos por factores económicos aquellos elementos y fuerzas materiales e inmateriales que participan actualmente en los procesos y actividades económicas; dicho en otras palabras, factores económicos son aquellos recursos que se encuentran organizados económicamente (Razeto, 1988, p. 35).

De esta manera, se deduce que los recursos no son escasos, antes bien, pueden ser muy abundantes en potencia, con lo que se desvirtúa uno de los supuestos más comúnmente manejados por la economía. La naturaleza es muy generosa y de ella el trabajo humano suele aprovisionarse de múltiples herramientas que, de ser utilizadas económicamente, pasan a ser factores de producción, en este caso bajo la forma de capital. Otras herramientas, finalmente, no dejan de ser meros recursos según la clasificación vista, de manera que no pasarán a ser consideradas como factores productivos. Finalmente puede suceder que nos encontremos con factores (es decir, trabajo, tierra o herramientas a las que se les descubrió su potencialidad económica) que no puedan ingresar en los procesos productivos. A estos les podemos llamar factores inutilizados. En presencia de estos, percibimos ya no la existencia de recursos abundantes, sino además de factores abundantes, lo que refuerza nuestra visión opuesta al postulado clásico de la escasez. Este fin de siglo muestra en buena parte del mundo, y de ello no escapa nuestro continente, cómo el factor trabajo encuentra cada vez mayores dificultades para ingresar en los circuitos económicos para ser utilizado, en tanto no tiene lógica, en el actual estado de situación, hablar de un capital improductivo, ya que en última instancia se puede transformar en dinero y ser depositado en un banco. La sustitución del trabajo por el capital en los procesos productivos, por un lado, y la incoherencia ética que supone observar trabajo inutilizado a la par de un capital siempre productivo, nos enfrenta a una discusión que en algún momento tendrá que ingresar en el campo de la ética, como era frecuente entre los primeros economistas.

La pluralidad de factores en los mercados determinados

Un nuevo paso en nuestro esquema tiene que ver sobre si acaso los tres citados son los únicos factores que se desempeñan en los procesos productivos. Quienes optaron por circunscribir los factores productivos a sólo dos o tres, intentaron

colocar al amparo del trabajo el esfuerzo humano; al amparo de la tierra el conjunto de los dones que brinda la naturaleza, y al amparo del capital el conjunto de bienes materiales que conforman la infraestructura del proceso. Como ya dijimos, en un momento histórico, la tierra pasó a ser subsumida por el capital, no obstante las consideraciones que muchos economistas realizaron en la materia. En una economía hegemónicamente capitalista como la nuestra, incluso hay tentaciones de expandir el concepto del capital hacia el trabajo, asumiendo la forma de “capital humano”, “capital de trabajo”, etcétera. En las incipientes contabilidades ambientalistas, además, se ha impuesto el sintomático concepto de “capital natural”, el cual, obviamente, es calculado de acuerdo con valores de mercado, recibiendo por tanto numerosas críticas desde movimientos alternativos.

En la tradición de la economía de la solidaridad,⁹⁹ sin embargo, se insiste en la necesidad de visualizar una multiplicidad de factores, sin los cuales no podríamos conceptualizar correctamente las diversas formas empresariales que existen en nuestros mercados determinados. Es así que Razeto, como ya se señaló, distingue los siguientes factores: trabajo, tecnología, medios materiales, financiero, administrativo y Factor C. Sin duda la mayor contribución en la materia ha sido, luego de analizar la racionalidad de las empresas solidarias, distinguir este sexto factor, que se inspira en las formulaciones teóricas de las comunidades campesinas (González, 1984).

El Factor C y sus antecedentes teóricos

El Factor C surge de estudiar las acciones conjuntas y solidarias emprendidas por unidades económicas alternativas que cooperan entre sí para satisfacer la multiplicidad de sus necesidades. Hemos sido testigos, en tal sentido (Guerra, 1997), de cómo esta acción conjunta tiene resultados tangibles en materia económica, al combinarse con el resto de los factores, de manera que se debe considerar como un verdadero factor económico. Su nombre (Factor C) se atiene a la letra con la que comienzan una serie de valores que aportan no sólo socialmente, sino también económicamente: comunidad, cooperación, comensalidad, colaboración, compañerismo... Señalemos, sin embargo, que el uso de este factor no está reservado a las empresas alternativas. Prueba de ello es la insistencia con la que se han movido grandes empresas capitalistas por reforzar las relaciones humanas entre sus miembros. El impacto de la Escuela de las Relaciones Humanas, por un lado, y la nueva oleada en materia de técnicas de gestión participativa, son indicadores de esta tendencia.

⁹⁹ En tal sentido haremos hincapié en los escritos de Razeto. Consideramos que la mayor contribución de esta tradición ha sido justamente en lo relacionado con la teoría de factores.

Hirschman se puede considerar como un antecedente en la idea de implicar estos valores sociales en los procesos productivos. En un artículo ya citado (Hirschman, 1986), el autor señalaba que cualquier sistema económico que funcione debía contar con ellos. El socioeconomista norteamericano, sin embargo, no llega a elaborar una teoría al respecto, pero deja claro que el amor, la benevolencia y el espíritu cívico juegan un papel importante en la economía. Probablemente, uno de los mayores desafíos desde nuestras tiendas sea entonces profundizar el aporte económico de estos valores comunitarios en los procesos productivos. Desde la literatura anglosajona han surgido algunas categorías de análisis muy similares a las nuestras, como las del “capital social” (Coleman, 1994), conformado por los grados de confianza entre los individuos de una sociedad o grupo, las normas cívicas practicadas y el nivel de asociatividad descubierto.

Más allá de las diferencias,¹⁰⁰ creemos que para las ciencias sociales es trascendente explorar el impacto que estos valores y actitudes tienen en el plano económico, y en concreto en las fases de producción que es la que nos ocupa ahora. En esta línea se han desarrollado ya algunas investigaciones interesantes, como son las de Knack y Keefer de 1996, que comprueban correlaciones entre valores de confianza y cooperación cívica, por un lado, y crecimiento económico por otro; o las de Narayan y Pritchett, de 1997, que analizan las correlaciones entre participación comunitaria y mayores niveles de vida en hogares rurales de Tanzania; además de los estudios orientados por las tesis de Putnam para Italia (dirigidos por La Porta) (Kliksberg, 2000); los estudios desde el campo de la socioeconomía y del moderno comunitarismo que avalan una estrecha relación entre distintos aspectos de la “salud social” y el desarrollo; los estudios de Alameda Country (EUA), que muestran cómo los factores comunitarios están asociados con la esperanza de vida; o las diversas experiencias de economías solidarias que hemos trabajado extensamente en América Latina, en las que se muestra cómo la propiedad compartida, la autogestión, los valores comunitarios, la solidaridad, etcétera, permitieron el desarrollo humano de notables casos: los Talleres Solidarios y la Fundación Solidaridad en Chile; el modelo de desarrollo local cooperativo de San Gil, Colombia; las Ferias Cooperativas y las Asociaciones de productores de Barquisimeto; el sistema productivo local de la

¹⁰⁰Nuestra mayor diferencia es en el abuso que se hace del término “capital”. Cuando Coleman, Putnam, Newton, o el propio Bourdieu, hablan de “capital social”, parecen desconocer que el capital es un factor económico entre otros, con sus historias, determinados orígenes, determinados actores sociales que lo elevaron como factor preponderante, etcétera. Más bien, somos de la idea de no utilizar ese término, asignándole a determinado factor un nombre propio que lo identifique claramente con los valores que pone en juego.

Villa El Salvador de Lima; o de Maquita Cuschunchic de Ecuador; la organización económica de diversas comunidades indígenas del continente; los asentamientos del MST en Brasil; o diversas experiencias de comunidades cristianas, etcétera. En todos los casos, se observa claramente cómo la solidaridad pasa a “activarse” también en el plano económico con resultados alentadores a la vista.

La evolución de los factores

Sobre el origen de los factores es posible pensar en un proceso de separación e individuación conforme se vuelven complejos los procesos productivos y se desarrolla la división del trabajo. Desde este punto de vista, parecería ser claro que en sociedades poco diferenciadas, los procesos productivos simples no distinguían mayormente a los factores productivos y, lo que es más importante: la escasa división del trabajo no desarrollaba mayores roles en los procesos.

Ahora bien, la evolución y complejización de las sociedades y sus formas de organizarse la provisión de satisfactores, condujo a diferenciar diversas funciones que fueron desempeñándose por diversos sujetos. Es así que habría surgido una primera distinción entre quien organizara y quien ejecutara. Indudablemente esto no surge con las ciencias contemporáneas del *management*, sino que es propio de medianos y grandes emprendimientos realizados a lo largo de la historia de la humanidad. Con esta distinción, se habría separado el factor administrativo del originario factor trabajo.

Por su lado, los medios materiales también manifiestan el mismo proceso de separación. Con el desarrollo de las actividades productivas, al generarse sobreproducción, es posible distinguir la fase acumulativa, que a su vez permite dar consistencia a la propiedad privada. De esta manera, algunos agentes económicos preferirán postergar el consumo presente acumulando los resultados de su trabajo, dando origen a la apropiación de medios materiales. El factor capital propiamente dicho encontraba de esta forma su individuación, de la mano del primitivo capitalista.

Situación similar, señala Razeto, existe con el factor financiero que, conforme se hacen complejas las relaciones de comercio, empieza a especializarse en torno a los primitivos banqueros y prestamistas.

El factor tecnológico, por su lado, manifiesta su autonomización en momentos en que los procesos productivos se complejizan y necesitan de quienes dediquen su tiempo a las tareas de mayor dificultad, para las cuales son necesarios el estudio y la especialización.

Algunas críticas al modelo de Razeto

A nuestros efectos, sin embargo, preferimos realizar algunos retoques a la categorización anterior. Una primera constatación en tal sentido es que, de acuerdo con la definición dada arriba, es posible distinguir una enorme variedad de factores que operen en los procesos productivos. El grueso de ellos, si bien pueden circunscribirse a los seis factores que rescata Razeto, creo sin embargo que podemos llevarlos a algunos menos. De esta forma, somos de la idea de que el factor tecnológico, si es definido como el *know-how* de los técnicos, en definitiva tiene más vínculos en común que diferenciales con respecto al trabajo. A su vez, si es definido como el conjunto de informaciones objetivadas en algún sistema técnico de producción, entonces parecería tener más vínculos de acercamiento que de diferenciación con los medios materiales. A su vez, entre los medios materiales y el factor financiero, en definitiva más allá de su origen histórico que está vinculado a diferentes agentes, parecerían tener hoy, en el marco de un fuerte capitalismo financiero, también más puntos de contacto entre ellos que diferenciadores. A ambos los circunscribiremos bajo el capital. De esta manera, consideramos mejor avanzar en el análisis, con tres grandes factores clásicos, a saber: trabajo, capital y administración, agregando luego el Factor C.

Notemos además que, en definitiva, el trabajo está en la génesis de la autonomización de los factores económicos. La sociedad moderna, con su división del trabajo, fue la que condujo a una creciente especialización —ampliamente analizada desde la sociología clásica y la sociología del trabajo— de manera que también es posible analizar en actividades económicas sin mayor división del trabajo, y en diversas experiencias alternativas, una suerte de “retorno a las fuentes”, en la que el trabajo en definitiva es el factor primordial en el proceso productivo. La hipótesis que manejamos desde la economía de la solidaridad es que este retorno opera con mayor fuerza cuando se hace visible la centralidad del Factor C, o factor comunitario, en las unidades económicas.

La otra manera de observar la preeminencia de un factor sobre otro en los procesos productivos es atendiendo al grado de organización técnica de esos factores. Con esto queremos decir que en cualquier unidad económica moderna, los factores de producción se encuentran organizados (combinados técnicamente) de acuerdo con cantidades y proporciones determinadas.¹⁰¹ De este modo, y según los costos

¹⁰¹La economía convencional le ha llamado a esto “función de producción”, “composición orgánica del capital”, etcétera.

de los factores, valores sociales puestos en juego, o especificidad de la producción, etcétera, es posible identificar empresas intensivas en alguno de los factores: empresas intensivas en trabajo, en capital, en tecnología, y así sucesivamente.

La distinción entre factor intensivo y factor combinador

Razeto señala, sin embargo, que además de un *factor intensivo*, es posible identificar en las empresas un *factor combinador* (factor que combina y gestiona operativamente los otros factores), que es siempre el factor administrativo. Y dando un paso más, termina señalando la existencia no sólo de factores combinados técnicamente por el factor administrativo, sino además de factores organizados económicamente, una dimensión más compleja en la medida en que intervienen otros elementos: “La organización económica de los factores consiste en integrar a los distintos sujetos que los aportan en una unidad de gestión que opere racionalmente tras la consecución de determinados objetivos generales de la empresa” (Razeto, 1988, pp. 74-75). Como se comprenderá, cada uno de los portadores de los factores maneja sus propios intereses, de manera que deberá contemplar la organización de estos, aunque siempre teniendo como referencia el objetivo general de la unidad económica, que puede variar según la racionalidad y lógica con la que actúe.

Esta organización económica de los factores le corresponderá sin duda cumplirla a uno de ellos, que a estos efectos llevará el nombre de *factor organizador*. El factor organizador, también llamado *categoría organizadora*, es ni más ni menos quien expresará los objetivos generales de la empresa, de manera que el resto de los factores (factores organizados) se presentarán como subordinados a su lógica.

De esta manera, en la línea de la economía de la solidaridad hacemos hincapié en la presencia no sólo de empresas organizadas económicamente por el capital (a estas podemos llamarlas “empresas capitalistas”), que sin dudas son las más poderosas en nuestros mercados determinados, sino también la existencia de empresas alternativas, basadas en factores organizadores distintos al capital. No cabe duda sobre lo primero, pues resulta muy visible cómo el factor capital contrata y subsume al resto de los factores. En este caso, las empresas capitalistas se mueven con la lógica de generar la máxima rentabilidad posible al capital invertido. En función de ese objetivo es que agrupa al resto de los factores en su empresa económica.

Pero la Administración también puede ser categoría, como sucede con el Estado, que con base en su poder de coordinación y dirección contrata el resto de los factores para que operen de acuerdo con su lógica. El Estado, de hecho, al contar con la administración como categoría, prioriza, por ejemplo,

las regulaciones sobre los precios de mercado. En las economías planificadas (que consideramos son el ejemplo más claro de esta lógica), los precios, índices y cuotas eran determinados por el órgano planificador de la burocracia. En la administración pública, por su lado, el *método de balances* es una forma de cálculo de coordinación y no de optimización, como sucede en la lógica capitalista. La administración, encarnada en el Estado, de este modo, se presenta claramente como categoría organizadora.

El trabajo como categoría organizadora

Por su lado, las cooperativas de trabajo, o los trabajadores por cuenta propia, son ejemplos de unidades económicas organizadas por el trabajo. Aquí son los trabajadores quienes contratan el resto de los factores, a la inversa de lo que ocurre en las empresas basadas en terceros factores, que contratan a los trabajadores por medio de salarios.¹⁰²

En este tipo de empresa, la lógica clásica de acumulación de capital $K-M-K'$, es suplantada por la nueva fórmula $T-M-T'$, en la cual la fuerza de trabajo (factor) se convierte en trabajo (categoría), organizando al resto de los factores para que por medio del proceso productivo se generen mercancías, luego se pongan a la venta en el mercado, proporcionando un ingreso neto adicional de dinero que da lugar a la reproducción ampliada del trabajo (Razeto, 1988).

No es sencillo imaginarse cómo el trabajo puede contratar los otros factores, pues ello ha escapado a la visión clásica de la economía. Sin embargo, basta observar el modo en el que las categorías se encuentran en el mercado para explicar el asunto: en el caso del dinero, este se ofrece en el mercado en forma de crédito. Al contratar el crédito, los trabajadores en realidad están invirtiendo *trabajo adelantado*, como cualquier analista puede comprobar para el caso de las cooperativas de trabajo.¹⁰³ La contratación de los otros factores sigue la misma lógica.

Siguiendo con esa lógica, los beneficios de la empresa cooperativa serán, en definitiva, creación peculiar de la categoría organizadora. *Ya no se trata de ganancias del capital, sino del trabajo*. Y como sucede siempre, los beneficios que se originan al realizar las cuentas se distribuyen entre los organizadores de la actividad económica, en este caso los trabajadores.

¹⁰²Sobre la manera concreta como se desarrolla el trabajo como categoría, cfr. Razeto, 1988.

¹⁰³Así lo declaraba el socio de una cooperativa en estudio ya citado: "En una cooperativa el capital sale de las horas de trabajo de los trabajadores, pero repartido entre todos" (Guerra, 1997, p. 49).

Tenemos, por tanto, que la trilogía más comúnmente expuesta de las unidades empresariales (capital-empresario-ganancia) da lugar, en el caso de las empresas organizadas por el trabajo, a otra tríada compuesta por trabajo-trabajadores-ganancia, en la que esta asume características distintas a las empresas capitalistas, ya que los beneficios son distribuidos entre quienes invirtieron su trabajo o, dicho en otras palabras: las ganancias ya no irán a un factor objetivo y despersonalizado como el capital, sino a un factor poseído por un grupo de personas, lo que evidentemente le otorga características distintas a la lógica capitalista. Es en este sentido que podemos entender las características alternativas que tienen las empresas cooperativas. Parafraseando a David Schweickart, quien hace referencia a Mondragón, podríamos decir que en nuestra opinión la mayor trascendencia práctica de la presentada teoría de factores, es que *se pueden tener empresas eficientes y dinámicas, incluso de grandes dimensiones, sin necesidad de los capitalistas* (Schweickart, 1994).

El Factor C como categoría organizadora

Es posible reconocer experiencias organizadas en torno al Factor C: a diferencia de las empresas de trabajadores, los valores (sociales, religiosos, políticos) están por encima del propio trabajo desempeñado por sus detentores. Hemos apreciado esta lógica socioeconómica en diversas comunidades de trabajo (religiosas y seculares) y organizaciones solidarias del llamado tercer sector, entre ellas, las citadas arriba.

De esta manera podemos encontrar en nuestros mercados diferentes tipos de empresas: empresas capitalistas, empresas de administración, empresas de trabajadores y empresas comunitarias. En cada una de estas, por ser distinta su categoría organizadora, también resultarán diferentes los sujetos que las organizan,¹⁰⁴ diferentes sus objetivos, y diferentes sus lógicas, todo lo que llevará a la constitución de tres grandes maneras de hacer economía, como veremos más adelante.

Significado de la fase de circulación desde un punto de vista socioeconómico solidario. Pluralidad de formas que adquiere la circulación

La fase de circulación, al menos en términos teóricos, ya no implica la creación de riqueza mediante la combinación de factores, como habíamos expuesto en el capítulo anterior. Ahora se trata de transferir esa riqueza. Como decía un viejo

¹⁰⁴ Nótese que todos los factores comparten como característica la subjetividad, tema trascendente desde una mirada socioeconómica, ya que estamos hablando no de meras realidades materiales, sino humanas, y construidas sociológicamente. También puede resultar interesante el ejercicio de distinguir los factores de acuerdo con sus grados de subjetividad constitutiva.

clásico de principios de siglo: “Ya no cambiará de forma: sólo cambiará de dueño. Ya no es aquí objeto de transformaciones técnicas, pero se convierte en objeto de contratos” (Gide, 1930, p. 264).

Por este medio, los bienes y servicios son asignados y distribuidos de unos sujetos a otros, estableciendo de esta manera una pluralidad de relaciones económicas. Esto es de vital importancia para nuestro esquema teórico. Por lo general, en las últimas décadas las ciencias económicas se han detenido a analizar una forma concreta de circulación para referirse exclusivamente a los flujos del mercado de intercambios y, más concretamente aun, a aquellos que tienen lugar por medio del dinero. Una mirada, sin embargo, a lo que realmente sucede en nuestros mercados determinados nos obliga a precisar la teoría microeconómica de la circulación, estableciendo, identificando y conceptualizando diversos tipos de relaciones económicas, esto es, aquellas relaciones “que se establecen entre los distintos sujetos económicos, cuando entre ellos fluyen o se transfieren bienes (factores o productos), en cualquiera de los momentos del circuito económico y como resultado de la actividad de alguno o de varios sujetos” (Razeto, 1988, p. 247).

En este capítulo empezaremos señalando la pluralidad de formas que la circulación de bienes y servicios ha adquirido en la historia de la humanidad, apoyándonos en los estudios antropológicos realizados con ese motivo. Luego intentaremos precisar las diversas lógicas presentes en esta pluralidad de formas, revisando las teorías elaboradas al respecto, para culminar con una clasificación suficientemente plural y operativa de estas.

Curiosamente, quienes han trabajado mejor la teoría microeconómica de la circulación no han sido los economistas, que acentuaron su mirada en la lógica de intercambios, sino los antropólogos, quienes han observado en diversos análisis —fundamentalmente de las culturas ágrafas— la existencia de una enorme cantidad de instituciones, lógicas, formas y, en definitiva, relaciones económicas, al momento de establecerse la circulación. La sociología económica, por su lado, ha venido a confirmar algunas de las tesis más divulgadas en la antropología, aunque utilizando un herramental teórico bastante más reducido. Smelser, por ejemplo, aun confundiendo numerosas relaciones económicas dentro de la categoría de intercambios, es consciente de la limitación de la teoría económica para dar cuenta de las numerosas expresiones en materia de circulación:

Nuestra exposición durante dos siglos de pensamiento económico nos ha llevado frecuentemente a suponer que el intercambio de bienes económicos y servicios ocurre en el mercado. Sin embargo, aun en nuestra sociedad dominada por el mercado debemos aceptar varias formas de intercambio que impiden el análisis mediante

las categorías económicas tradicionales de la oferta y la demanda, los precios, los intereses, utilidades, rentas y cálculos racionales de ganancias económicas (Smelser, 1965, p. 172).¹⁰⁵

Triglia, por su lado, distingue la sociología económica de la economía neoclásica, entre otros asuntos, por el uso que cada una de ellas hace de determinadas reglas: el mercado para los neoclásicos; y el mercado junto con las instituciones sociales (reciprocidad) y las instituciones políticas (redistribución) para la sociología económica (Triglia, 1988).

Una primera consideración que deberíamos hacer, fortaleciendo las tesis socioeconómicas, y munidos de la tradición antropológica, es establecer que las instituciones económicas se encuentran absolutamente entremezcladas con las no económicas en los procesos de circulación que tienen lugar entre diversas culturas.

En tal sentido, surgen de diversos estudios dos grandes lógicas en materia de circulación de bienes: en primer lugar, la lógica de hacer circular los bienes con el objetivo fundamental de mantener o acrecentar el prestigio de quien lo entrega, y por otro lado, los procesos de circulación que persiguen fundamentalmente la obtención de otras mercancías, también han tenido una expresión muy importante en las culturas ágrafas.

En el primer caso, la circulación de bienes tenía lugar por medio de ceremoniales y regalos que se establecían en el marco de las relaciones amistosas entre las partes.

Ahora bien, como ya había adelantado el antropólogo francés Marcel Mauss, en este tipo de culturas la entrega de regalos implicaba siempre la obligación por parte de quien lo recibiera, de corresponder, estableciéndose de esta manera un ritual muy eficiente de distribución y circulación, que diversos autores (Mandelbaum, Malinowski, el propio Mauss, entre otros) han catalogado como *relaciones de reciprocidad*. En estos casos, las motivaciones económicas estaban subsumidas a las sociales, entre las cuales estaban el estatus, las relaciones familiares, lo cultural y religioso, etcétera.

Notemos entonces cómo desde los primitivos regalos se establecían verdaderos circuitos de circulación de bienes y servicios que durante muchos siglos operaron como básicos para la satisfacción de múltiples necesidades. Esto sucedía, por ejemplo, entre diversas tribus de las colinas de Nilgiri, en la India (Herskovits, 1954). Allí convivían los *Kotas*, quienes ejercían de músicos y artistas para los tres pueblos circundantes: los *Todas*, que vivían del pastoreo, los *Kurumbas*, que vivían

¹⁰⁵Entre las variadas formas de “intercambio” (sic) menciona el regalo, la caridad, el impuesto progresivo, y la movilización de recursos económicos para utilidad pública.

en la selva, y los *Badagas*, dedicados a las tareas agrícolas. En estas circunstancias, funcionaba a la perfección la circulación de bienes y servicios producidos en cada uno de los pueblos. Es así como los *Todas* proveían a los *Kotas* de aceite de manteca y de búfalos. Los *Kotas*, a su vez, recíprocamente les suministraban a los *Todas* vasijas y cuchillos, además de servicios musicales, indispensables para las ceremonias y rituales. Lo mismo entregaban a los *Badagas*, recibiendo de estos granos para la alimentación. Los *Kurumbas*, por su parte, a cambio de lo mismo, entregaban miel, cañas y frutos, además de otro servicio fundamental para sus costumbres: virtuosos en el arte de la brujería, los *Kurumbas* ofrecían sus valiosos servicios de protección sobrenatural. Observamos cómo todos los pueblos se veían beneficiados por las relaciones de reciprocidad, que en este caso tenían una base familiar importante.

A mediados de la década del treinta, la antropóloga Laura Tueting estudió en el sudeste de Nueva Guinea el complejo sistema de intercambios existente en Melanesia. Allí tienen lugar intercambios ceremoniales de mercancías de gran valor, como son los lechones, los adornos de conchas y las canoas. Por su lado, otros bienes básicos se intercambian por medio del trueque. Cuando tienen lugar los regalos, en Malekula, a nadie se le ocurriría no retribuirlo, de manera que los antropólogos consideraban el regalo como una verdadera inversión especulativa. De acuerdo con lo anterior es que se ha señalado en esas circunstancias que devolver algo del mismo valor es bastante para evitar una desgracia; sin embargo, si la finalidad es esperar que se hable bien del oferente, debe devolver algo de mayor valor. Estas reglas de cortesía en el sistema de reciprocidad han tenido lugar en varias culturas de todo el mundo, asumiendo diversas fórmulas, entre las cuales están las detectadas por F. McCarthy:

1. Regalos impuestos por obligaciones de parentesco.
2. Regalos hechos para liquidar agravios o saldar las deudas nacidas de una ofensa inferida o de un delito cometido por un individuo o por un grupo.
3. Cambios de regalos sobre una base de reciprocidad, para corresponder a un servicio (por ejemplo, para poder extraer almagra o piedras, para tener acceso al agua, en sitios áridos, para participar en una fiesta o recompensar a un tutor durante el periodo de iniciación) o a cambio de un regalo de objetos transportables, que puede ser de idéntico carácter.
4. Intercambio de regalos tipo *Merbok*, en el que los objetos pasan de una parte a otra en una serie de grupos locales diferentes, pudiendo retenerse sólo por cierto tiempo (McCarthy, 1938, p. 153).

Sin duda, los amplios estudios registrados en la zona de la Polinesia son testigos de la importancia que tenían las relaciones de reciprocidad con base en regalos. En Mangania, por ejemplo, el estatus social lo otorgaba la cantidad y calidad de

regalos ofrecidos por la familia de la novia a los parientes del novio, quienes a su vez debían devolver la gentileza un tiempo después, mediante una nueva fiesta, la cual debía ser siempre más espectacular que la primera.

También han sido muy estudiadas las instituciones que regían en numerosas culturales del Norte y Sur de nuestro continente. Quizá las de mayor desarrollo académico, en virtud de las vastas investigaciones realizadas, hayan sido las vinculadas con las ceremonias del *potlatch*, entre las tribus de la costa noroeste de Norteamérica.

El *potlatch* consiste en un reparto ceremonial de obsequios practicado por los pueblos kwakiutl, indígenas americanos de la costa del Pacífico desde Oregón hasta Alaska, en Estados Unidos.

La ceremonia del *potlatch* se celebraba con ocasión de las bodas y las defunciones acaecidas en la familia del anfitrión. El ritual se iniciaba con el baile, el banquete y las alocuciones. El anfitrión repartía entonces los obsequios, por lo general en forma de alimentos y pieles, y después podía proceder a destruir dinero e incluso abusar verbalmente de sus huéspedes a fin de demostrar su superioridad económica y social.

Los invitados que habían sido obsequiados estaban obligados, por su lado, a celebrar más adelante una fiesta análoga ofreciendo regalos de un valor superior a los recibidos, con el propósito de manifestar su propia superioridad y prestigio.

La entrega ceremonial de regalos también ha sido fundamental entre las culturas del alto Missouri, como testimonian Denig y Herskovits:

Un indio nunca entrega nada si no espera recibir algo a cambio o sin algún otro motivo interesado. Si uno ve a otro en posesión de un caballo fino que le gustaría adquirir, aprovechará la ocasión de cualquier fiesta o danza para regalarle públicamente una escopeta u otro objeto de valor, ensalzando su valentía, elogiando su liberalidad y procurando darle a entender su mira con diversas alusiones, aunque sin mencionarlo directamente. Dejará pasar algunos días, y si el otro no corresponde con el caballo, le pedirá que devuelva su regalo, consiguiéndolo siempre (Herskovits, 1954, p. 158).

Swanton, por su lado, tomando ciertas investigaciones sobre los indios *cric*, señala cómo el intercambio de regalos era el sistema más importante de circulación de bienes. Citando a Bartram, expresa:

“Si una persona va a la casa de otra y necesita algo que ve allí, dice: necesito tal o cual cosa, se considera simplemente como una manera amable de pedirlo, y la petición es concedida, sin la menor ceremonia o emoción, a sabiendas de que, cuando el momento se presente, aquella persona estará dispuesta a devolver el favor de la

misma manera amistosa y generosa". La lógica observada en estos casos, es cómo el intercambio se realiza no entre objetos de igual valor, sino aproximadamente (Denig, 1930, en Herskovits, 1954, p. 159).

Otras prácticas de circulación de bienes, en las que lo económico está subsumido a lo social, las encontramos por lo general en los rituales de matrimonio, caso de la institución entre los pueblos pastores del África Oriental, conocido como "precio de la novia" o "riqueza de la novia". En todos estos casos, se observa la mayor importancia dada a las relaciones mutuas, y a lo ceremonial y cultural sobre la mera racionalidad económica. Esto se observa fundamentalmente habida cuenta de la escasa importancia reservada a las relaciones entre el volumen de los bienes intercambiados, su proporción, etcétera.

El trueque en las culturas ágrafas

En las sociedades ágrafas, una segunda lógica, veíamos, consistía en entender la circulación como el medio idóneo de hacerse con otras mercancías, más que atender a factores sociales. A diferencia de estos últimos, los tratos comerciales envuelven siempre una hostilidad mayor que no se observa en el intercambio de regalos, ya sea como consecuencia de un pacto amistoso, o de la celebración de un matrimonio. El pasaje de una lógica a otra, parecería ser fruto, en definitiva, de los espacios donde tienen lugar las relaciones económicas, tema central en la formulación de una teoría económica alternativa. En ese sentido, la proliferación de regalos es mayor entre miembros de un mismo grupo, reservándose el comercio, con terceros grupos. Bell llega a estas conclusiones luego de estudiar la economía de la isla de Tanga, en Oceanía:

El proceso global de distribución está formado por un continuo intercambio de regalos entre individuos y grupos de ellos [...] Apenas existe trueque entre los nativos mismos, pero cuando visitan a otros grupos cambian determinadas cantidades de conchas empleadas como monedas, tinte rojo..., semillas de areca..., peines... y otros objetos como lechones..., etcétera (Bell, 1933, en Herskovits, 1954, p. 169).

De esta manera, observamos cómo se confunde la circulación de bienes valorados como prestigio, de aquellos que presentan un valor netamente utilitario. En todos estos casos ha sido muy difícil marcar con precisión el corte entre una y otra lógica. En el clásico trabajo de Malinowski en las islas Trobriand, se rescatan diversas relaciones:

1. Regalos puros.
2. Pagos acostumbrados, irregularmente correspondidos, sin ninguna equivalencia estricta.

3. Pagos por servicios prestados.
4. Regalos devueltos en forma de equivalentes económicos.
5. Intercambio de bienes materiales por privilegios, títulos y posesiones no materiales.
6. Trueque ceremonial, con pago aplazado.
7. Comercio puro y simple.

Como se desprende de esta clasificación (una más entre tantas realizadas por los antropólogos),¹⁰⁶ resulta por demás simplista considerar solamente tres fases en la evolución de las economías: trueque, moneda y crédito, cuando obviamente se necesita incorporar las diversas modalidades de transferencia de regalos, trueque de regalos, trueque puro, etcétera.

Entre las formas llamativas de trueque, la del “comercio en silencio” o “comercio mudo” constituye una de las experiencias más interesantes, en la que ocurre la transferencia sin necesidad de reunir a las partes. El relato más clásico al respecto lo encontramos en Herodoto, y luego en diversas fuentes árabes. Schechter aseguraba, sobre mediados de este siglo, la supervivencia de estas formas entre los *chukchis* de Siberia, los *bantú* del Congo, los pigmeos, etcétera.

La bibliografía antropológica parece coincidir en otorgar una primacía a la institución del trueque, la que tenía lugar con o sin ánimo de regateo. Esto último es fundamental para nuestros propósitos, pues estaría demostrando cómo bajo la égida del trueque podían seguir imperando las racionalidades más sociales sobre las económicas. Se cuenta, por ejemplo, que entre los nativos de Guayana, existía el trueque sin regateo, en el que no se evaluaba con “ojo clínico” (o mejor dicho mercantilista), el valor de cada una de las mercancías. Al contacto con las culturas comerciales de los esclavos negros, este sistema dio lugar a otro basado en el regateo, razón por la cual los aspectos económicos pasaron a primar por sobre los no económicos. Hogbin cuenta, en sus estudios desarrollados en Nueva Guinea, que las transacciones nunca van acompañadas de regateo, entregándose los objetos como si fueran regalos ofrecidos a títulos de amistad, evitando todo tipo de discusión sobre el precio. La “etiqueta” en estos procedimientos es muy importante, al punto que para los nativos era vergonzante tratar como comerciantes a las personas a las que se les ofrecía la mercancía.

¹⁰⁶Véase al respecto la clasificación elaborada por Marian Smith, luego de analizar la circulación de bienes y servicios en la región de Puget Sound, al oeste de Norteamérica. Cfr. Smith, 1940.

La empresa comercial en las culturas ágrafas

La empresa comercial es otro paso en las culturas ágrafas. Los “negocios” presentan una lógica diferente a los intercambios de regalos y las relaciones basadas en el trueque. Schechter es de la idea de que este surge animado por la necesidad de regular los diversos mecanismos de obtención y registro de operaciones beneficiosas, a la rescisión de las que resultan gravosas, y luego, con los mecanismos mercantiles, a prevenir toda clase de adulteraciones, fraudes en el peso y la medida y otras formas de comercio engañoso y desleal. Sin embargo, este antropólogo concuerda con que no ha sido nada sencillo inculcar estos mecanismos en las culturas ágrafas, ya que el hombre en este contexto se muestra “con frecuencia inquieto y resentido por la aplicación de tales principios a su caso particular, con la consiguiente necesidad de recurrir a la coacción para obligarle a acatarlo” (Schechter, en Herskovits, 1954, p. 189).

Estas particulares reticencias a perseguir el lucro por medio del comercio son visibles hasta hoy en día en muchas circunstancias, como el lector podrá comprender, más allá de la cultura hegemónica y predominante en la materia. Diversos autores de este siglo han atestiguado, por su lado, la dificultad de insertar amplias culturas en esta dinámica mercantilista. Thompson, por ejemplo, señala que en varios pueblos centroamericanos está arraigada la idea —proveniente del México precolombino— según la cual daba mala suerte vender cuando uno se dirigía al mercado.

El surgimiento de la moneda. Una teoría monetaria alternativa para dar cuenta de las monedas sociales y el trueque contemporáneo

El próximo paso en la dinámica de los procesos de negociación consistió en la introducción de un símbolo de valor, ya sea en especie o moneda, para simplificar la determinación de equivalencias. El ejemplo más notorio del primer caso es el que se nos describe de los *ifugaos* de Filipinas, quienes consideraban el arroz como el común denominador de los valores.

La presencia de un objeto que ejerce la función de moneda se puede considerar una transición al sistema de la moneda. Esto tuvo lugar, por ejemplo, en la utilización de objetos de hierro por parte de diversas tribus del Congo; o el uso de barras de sal por parte de las tribus de la región alta de Katanga (también Congo); o incluso la utilización de semillas de cacao entre los pueblos prehispánicos de México. Nótese, por ejemplo, la siguiente reflexión de Pedro Mártir de Anglería al reconocer este dato:

¡Oh, feliz moneda, que proporcionas al linaje humano tan deliciosa y útil poción y mantienes a sus poseedores libres de la infernal peste de la avaricia, ya que no se te puede enterrar ni conservar mucho tiempo! (Thompson, 1933, en Hershkovits, 1954, p. 197).

Sin duda que lo anterior es buen indicador de uno de los mayores problemas atribuidos al dinero: la posibilidad de ser acumulado. Mientras los neoclásicos hacían hincapié en sus bondades, aduciendo que con el dinero se terminaba el problema de la “conjunción de intereses” que ponía trabas al intercambio por medio del trueque, desde tiendas menos optimistas se aducía que el dinero, como mercancía, y por tanto como depositaria de valor, no sólo cumplía una función como “lubricante” de los intercambios, sino que además agregaba a ello la posibilidad de ser acumulado indefinidamente, dando lugar a una nueva etapa histórica en la que, por medio de la acumulación, las diferencias entre ricos y pobres se acentuarían sin parar hasta nuestros días. Esta visión negativa sobre el dinero, sin embargo, no es propia de la modernidad, sino que se remonta a las elaboraciones filosóficas de la civilización helénica. Aristóteles, por ejemplo, distingue dos maneras de utilizar todo artículo de propiedad (disparando de esta manera la diferencia entre economía y crematística). En tal sentido señala que el intercambio del pequeño propietario “no es contrario a la naturaleza”, pero

[...] con todo, de él nació lógicamente el arte de enriquecerse [...] De aquí procede la idea de que el arte de enriquecerse tiene especial relación con la moneda y de que su función es ser capaz de discernir de qué fuente se puede procurar una gran abundancia de dinero, ya que se supone que este arte es el que crea la riqueza (Aristóteles, 1982).

Luego de señalar lo paradójico de una riqueza monetaria que en sí misma no sirve para nada (recordemos al rey Midas), Aristóteles sentencia que

La manera natural de enriquecerse corresponde a la administración y el gobierno de la familia, mientras que la otra forma de enriquecerse pertenece al comercio, que produce la riqueza, no indiscriminadamente, sino por medio del intercambio de bienes (Aristóteles, 1982).

En lo que sí existe cierto consenso entre analistas contemporáneos de estos fenómenos, es acerca de que el tema monetario ha tenido un rol secundario en la teoría económica a pesar de su enorme impacto en la práctica cotidiana de la economía. Esto ha conducido, entre otras cosas, a una ausencia prolongada de consensos sobre el significado del concepto de la moneda, e incluso sobre sus orígenes en numerosas civilizaciones.

En tal sentido, por lo general, los autores que han dado cuenta del dinero, se han visto tentados a prescindir de una definición clara inclinándose a un análisis de sus funciones. Incluso la polémica entre metalistas y cartalistas¹⁰⁷ se ha visto afectada por la visión instrumental de nuestro objeto de análisis. Esto ha llevado a algunos autores a intentar una visión fenomenológica del dinero, caso de Hopenhayn, quien señala que el dinero carece de inmanencia, su sustancia consiste en *no-ser*, lo que le lleva a volcarse siempre fuera de sí mismo, a plasmarse en algo diferente de sí. Dicho en otros términos, el dinero “es ninguna cosa capaz de convertirse en cualquier cosa” (Hopenhayn, 1989, pp. 26-27).

Ahora bien, curiosamente el cargar las tintas sobre el hecho de que el dinero es *nada*, algo que ya nos lo recordaba Aristóteles, no ha sido tema recurrente en los orígenes del mercantilismo. Todavía suenan con mucha fuerza aquellas posturas que privilegian el tener dinero por sobre el tener mercancías de primera necesidad, a pesar del mito de Midas. Así, por ejemplo, Amstrong en el siglo *xvi*, afirmaba que “Vale más tener dentro del país una provisión abundante de oro y plata, que muchos comerciantes y una abundante provisión de mercaderías” (Hopenhayn, 1989, p. 27).

Desde entonces comenzará a ganar posiciones en el imaginario de la modernidad cierto “endiosamiento” de la nada, lo que dará lugar a agudos análisis marxistas sobre el fetichismo de esta particular mercancía. El dinero como producto social que en sí mismo es *nada*, pero que potencialmente es *todo* (esto es, el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado), adquiere desde este momento histórico la capacidad de poder ser acumulado en cantidades muy superiores a la de cualquier otro producto con valor de uso. La tendencia a aumentar su utilidad por medio de los negocios (a partir de cierta masa de dinero, conseguir más dinero), devendría finalmente una obligación en el marco de la ética calvinista, según relata Weber. El prototipo empresarial en tal sentido está representado por quien continuamente buscará más dinero y evitará su gasto y dilapidación (léase, satisfacción de múltiples necesidades humanas).

Sobre el siglo *xvii*, sin embargo, y luego de algunas estridentes crisis monetarias, esta asimilación del dinero-riqueza daría lugar —con Thomas Mun, William Petty y David Hume entre otros— a una visión del dinero como lubricante, lo que nos vuelve nuevamente a la visión instrumental.¹⁰⁸

¹⁰⁷Los metalistas eran de la idea de que el dinero tenía un valor intrínseco, en tanto los cartalistas hacían hincapié en su visión del dinero como símbolo.

¹⁰⁸Dice Hume (1982), luego de señalar que el dinero sólo sirve para tasar y estimar: “De esto se deduce que no se debe considerar el bienestar o malestar de una nación por la mayor abundancia de dinero que esta posea” (p. 55).

En tal sentido, y dejando de lado la evolución registrada en la historia de las ideas, se han postulado en términos generales tres funciones que habrían dado origen y motivado el desarrollo de la moneda en diversas civilizaciones: unidad de cuenta, medio de intercambio, y depósito de valor.

La función de *unidad de cuenta* implica entender la moneda como unidad de medida comúnmente aceptada por quienes intercambian bienes o servicios. La moneda aquí permite realizar una regla de tres, o equivalencia entre dos objetos por intercambiar, de manera que cada producto puede ser cuantificado monetariamente. Surgen así los valores mercantiles, esto es, “el resultante de la comparación homogeneizadora entre mercancías concretas y unidades monetarias abstractas” (Olivella). Hasta aquí la moneda es sólo una herramienta de cálculo que sirve para establecer equivalencias entre mercancías heterogéneas, y no una moneda mercancía, como la que prima en nuestros mercados.

Ahora bien, las funciones como *medio de intercambio* son las que irrumpen cuando las civilizaciones incursionan en la necesidad de intercambios más ágiles. Ahora la moneda permite el cambio diferido en el espacio y el tiempo de mercancías y por ello se transforma en un “reconocimiento de deuda”. El trabajo ya citado de Martí Olivella distingue a su vez dos clases de instrumentos monetarios (a y b):

[...] un documento registrado en un sistema de cuentas corrientes personales, que permite compensar las unidades monetarias de cada acto de compraventa [y] una moneda-mercancía con valor suficiente para ser aceptada como prenda de igual valor que la mercancía vendida, prenda con la que comprar otra mercancía en otro momento (Olivella, 1992, p. 7).¹⁰⁹

Dicho de otra manera, estamos en presencia de instrumentos monetarios contables o metálicos. Un ejemplo del primer caso lo tenemos con la contabilidad de granos en la civilización egipcia, a cargo de sacerdotes que entregaban documentos registrando las entradas que hacían los productores, y que recibían a cambio una tabla de barro con el registro de sus bienes. Por su lado, la moneda metálica u otra moneda con valor intrínseco ha sido mucho más divulgada por los relatos históricos.

¹⁰⁹Las tesis de este autor resultan de mucho interés. Aun así, creemos que sobredimensiona el poder de la moneda para explicar el paso de lo que llama “economías comunitarias” hacia “mercados de cambio”. En lo particular soy de la idea de que los valores sociales han tenido un impacto muy alto en los comportamientos económicos comunitarios sobre todo hasta la Revolución Industrial, que pusieron freno justamente a las conductas mercantilistas que potenciaba la moneda.

La tercera función de la moneda, esto es, como *depósito de valor*, ha sido la que más se ha criticado desde las vertientes alternativas contemporáneas: una moneda fuerte genera la tendencia al atesoramiento, y por esa vía no sólo se van dando las condiciones para la acumulación capitalista, sino que también reduce la velocidad de circulación poniendo límites a la segunda función.

El dinero contemporáneo, por su parte, ha adquirido nuevas características. Si en la Antigüedad el dinero-mercancía más común era el metal precioso (que daría lugar a las monedas acuñadas y certificadas por el poder central), luego aparecerían otras figuras como el billete, especie de cheque simbólico respaldado en metales preciosos. Ahora bien, en todos los Estados contemporáneos ese respaldo ha ido desapareciendo, inaugurándose a partir de entonces una nueva etapa: la del dinero-crédito, que se expresa mucho más en estados de cuenta que en billetes reales, lo que pone en cuestionamiento al menos dos principios comúnmente divulgados: a) aquel principio según el cual el dinero es emitido sólo por el Estado, y b) el principio según el cual un banco presta gracias a un ahorro anterior. De acuerdo con nuestro esquema de análisis, más bien son los bancos privados quienes emiten “créditos”, muy por encima de las reservas que suelen disponer, con base en tasas de encaje muy generosas.

En estas condiciones Thomas Greco señala que el dinero pasa a ser esencialmente un “yo les debo”, que no aporta la información que sí constaba en las monedas anteriores, lo que le lleva a apoyar “una definición no ambigua de una norma de valor y una unidad de cuenta” (Greco, 1994). No interesa en este momento incursionar en sus propuestas de núcleos empresariales basados en nuevas monedas. Sí queremos, sin embargo, continuar analizando las razones que llevan a pensar en alternativas económicas promovidas por una lectura distinta de la fase de circulación, y del concepto del dinero. Tanto para el caso de Greco como de otros analistas alternativos, se parte de la base de que el sistema monetario es deficiente e injusto, pues la oferta de dinero está controlada por los carteles bancarios. En ese marco, el sistema productivo para comenzar a operar, buscará dinero en los bancos que luego deberá devolver a un precio mayor (pago de intereses), comenzando de esta manera un circuito en el que continuamente se necesitará estar aumentando las eficiencias productivas para cumplir con los compromisos bancarios. Evidentemente no todos los empresarios pueden hacerlo, de manera que buena parte de los endeudados terminan perdiéndolo todo, las empresas cierran, y los Estados, sobre todo del Tercer Mundo, terminan presos de un sistema de endeudamiento externo que ha sido considerado por muchos como verdadera nueva fase de imperialismo, sobre todo a partir de la pasada década del ochenta. Esta dinámica exponencial de los intereses fue descrita por uno de los teóricos de mayor referencia en estas materias,

Silvio Gesell, quien además ideó en la localidad de Wörgl, Austria, 1933, un sistema de moneda local que utilizó un impuesto a la liquidez, basado en que quien quiere sacar el dinero de circulación atenta contra el bien común. Por otro lado, la dinámica financiera contemporánea va dibujando un esquema de mercado en el que las transacciones del sistema financiero multiplican varias veces las transacciones reales, generándose perversas lógicas especulativas que han terminado con crisis bursátiles muy importantes sobre todo —también— en países del Tercer Mundo en la última década.

De manera que si efectivamente el sistema funciona de manera tan preocupante para con el dinero nacional, la opción de contar con nuevos circuitos financieros aparece en seguida como una alternativa lógica por explorar. Conviene a esta altura, entonces, hacer la distinción entre monedas nacionales, monedas paralelas y monedas sociales o solidarias.

Las monedas nacionales (peso, dólar, euro, yen, etcétera), son aquellas manejadas oficialmente por los Estados nacionales y reguladas tanto por los bancos centrales como por los bancos privados. Ahora bien, en la práctica se observa cómo los agentes económicos emplean otras monedas para usos diferenciados, tomando formas muy diversas que van desde monedas nacionales de otros estados, hasta *ticket restaurant*, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, bonos, etcétera. Jérôme Blanc las definió de acuerdo con las siguientes características:

Las monedas paralelas son de esta manera, definidas como a) las unidades de cobro diferentes a las unidades de cobro nacional; b) los medios de pago difieren de los medios de pago nacionales, estos están definidos como medios de pago que disponen de un poder de liberación legal, que dispone de una garantía de convertibilidad en moneda central y que son emitidas bajo un cierto control de la autoridad monetaria nacional (Blanc, 1998, p. 2).

Luego de analizar el caso de 136 países entre 1988 y 1996, Blanc termina distinguiendo cuatro tipos distintos:

- Instrumentos monetarios derivados de una colectividad territorial, como por ejemplo monedas antiguas, monedas extranjeras, monedas regionales, monedas de emergencia (bonos del Estado, caso de los bonos de privatización), etcétera.
- Instrumentos monetarios derivados de organizaciones y de tipo comercial o administrativos, como por ejemplo emisiones monetarias de comercios, sistema de puntajes de compras para mantener la fidelidad del consumidor, bonos de restaurante, etcétera.

- Instrumentos monetarios derivados de colectividades de personas con vocación no comercial. Los ejemplos que pone el autor están vinculados con los SEL (sistemas de intercambio local en Francia).
- Instrumentos de origen no específicamente monetarios. El autor incluye aquí activos que sólo excepcionalmente pasan a convertirse en monedas.

Evidentemente el tercer tipo de moneda paralela es lo que nosotros preferimos llamar, más precisamente, como monedas sociales o solidarias. Estas se caracterizan por nacer en grupos sociales organizados con el fin de intercambiar bienes y servicios sobre la base del trueque y de valores sociales alternativos a los de la competitividad individualista, más propia del *homo oeconomicus*, que genera el mercado de intercambios.

Si tomamos en cuenta la heterogeneidad de medios de pago con la que cuentan todas las economías contemporáneas, entonces deberíamos deducir que la cantidad de dinero disponible en una economía determinada será igual a la masa total de las diferentes monedas (nacionales, paralelas y sociales), multiplicada por un determinado factor de velocidad al que se llegará sólo después de aplicar complejos modelos econométricos.

¿Qué teorías han legitimado el surgimiento de tantas monedas, además de las nacionales? Por un lado tenemos a la escuela neoliberal, partidaria del *free banking*, que ha denunciado la injerencia de las esferas estatales o políticas sobre el funcionamiento del mercado en general y de la moneda en particular (recordemos sin embargo que el Estado monopolizó la acuñación de la moneda cuando la sociedad comenzó a perderle credibilidad a los bancos privados en la emisión de sus propias monedas). Probablemente el autor más representativo en esta línea de análisis haya sido Milton Friedman. Por otro lado, tenemos el aporte realizado por el ya citado Silvio Gesell, partidario de eliminar el interés a los préstamos para acelerar la velocidad de la moneda. También en otro plano podríamos mencionar las teorías más vinculadas con el socialismo utópico y el anarquismo. Más allá de las diversas teorizaciones, interesa detenernos en la parte final del trabajo de Blanc. Decíamos más arriba que teniendo en cuenta las dificultades para definir a la moneda, optábamos entonces por analizar sus funciones. Blanc, sin embargo, propone desplazar el punto de miras hacia las prácticas monetarias.

Desde ese punto de vista, a la moneda se la puede entender como instrumento (concreto o abstracto) que permite prácticas de compra o pago de deudas. De allí en más, sus características varían según la ley, pero principalmente según los usos dados por los actores. Y en tal sentido, el autor culmina diciendo que “una moneda entendida como instrumento, no es jamás, salvo excepción, empleada en el cobro, en el pago o como reserva de riqueza”. Finalmente una visión como sistema: la

moneda en tanto sistema, procede de un principio institucional de socialización de actores. “La moneda se presenta como principio de resolución de deudas fundamentalmente inscriptas dentro de la organización social, y como un ensamble de instrumentos incomprensibles fuera de su empleo en el seno de grupos de actores” (Blanc, 1998, p. 9).

El trueque contemporáneo, ¿entre los intercambios y la reciprocidad?

La universalización del dinero vino a implicar que toda clase de bienes y servicios en el mercado debían ser intercambiados por la moneda. De esta manera, en sociedades como las nuestras, solemos pasar por circunstancias en que no es posible satisfacer ciertas necesidades por el hecho de no contar con dinero suficiente. La ausencia de este instrumento nos lleva irremediablemente a la urgencia por conseguirlo. Una primera opción puede ser el endeudamiento, pero la propia lógica del mercado de los créditos hace que una parte de la población tampoco pueda acceder a ello. Es aquí donde empiezan a operar racionalidades solidarias muy empleadas entre los sectores populares de nuestro continente. La reciprocidad, las relaciones de compadrazgo, de cuates (De Lomnitz, 1987), o las “gauchadas” en el Río de la Plata, son testigos de formas ingeniosas y solidarias de ayuda mutua. En la cultura aymará, por ejemplo, la relación entre ahijado y padrino es la más representativa a nivel familiar de ese tipo de reciprocidad al que hacemos mención: “*Jichrut kaysaruxa wawaxlantitaw, jumaw taqikunans wayjt’itāta*”, que significa: “de hoy en adelante eres como mi hijo, en toda ocasión tú me vas a prestar ayuda” (Michaux et al., 2001).

Pero como eso no ha sido suficiente es que en diferentes países han surgido verdaderas nuevas economías de trueque que parecerían estar marcando claramente los límites de las economías monetarizadas. Las nuevas economías del trueque, con antecedentes en numerosos países de todos los continentes, muestran la necesidad de rescatar formas alternativas de distribución, que a diferencia del trueque primitivo, se apoyan en una nueva moneda, de tipo comunitaria, y anclada en la fuerza de trabajo de cada socio, de manera que a nadie le falte un mínimo para ingresar al circuito a adquirir los bienes y servicios necesarios para su subsistencia.

Luego de analizar varias de estas experiencias¹¹⁰ he llegado a la conclusión de que sólo después de conocer los valores que manejan, así como las regulaciones que establecen, podríamos considerarlas como subordinadas o no a la lógica de

¹¹⁰En momentos en que esta tesis culmina, su autor se encuentra trabajando en una investigación conducente a relevar las características de numerosas experiencias de economías de trueque y monedas sociales. Cfr. Guerra, 2001.

los intercambios, tal como fuera conceptualizada por nosotros antes, esto es, el intercambio de mercancías de igual valor, o equivalentes, en el marco del predominio de la ley de oferta y demanda. En nuestros mercados determinados, resulta sencillo señalar que la lógica que prima es la de intercambios. Por lo general cuando necesitamos una camisa, nos dirigimos a una tienda y la adquirimos pagando un precio determinado, dando origen entonces a un contrato de compra-venta articulado por dos figuras o actores que no se vinculan de ninguna otra forma social. Sobre la lógica de estas reglas de intercambio, a diferencia de lo que ocurría en sociedades reguladas, valga recordar con Smelser (1965) que “los precios no se estandarizan sobre la base de la tradición, sino que son el resultado de ventas para obtener ventajas económicas” (p. 175).

Ahora bien, en muchas de las experiencias contemporáneas de trueque, las transacciones obedecen más a la lógica de la reciprocidad que a la de los intercambios. Los precios, por su lado, obedecen más a la matriz social reguladora que a la matriz de mercado, aspectos que conducen a valorar positivamente la complejidad del entramado socioeconómico motivador de estas prácticas.

Los estudios clásicos, distinguían, como ya lo dijimos, entre los intercambios, la reciprocidad y la redistribución. Esta última se caracteriza por distribuir los bienes y servicios desde un centro de poder que puede ser un jefe en una tribu, un Estado, o el jefe de familia en un hogar, aunque para ello, Polanyi distinguía una cuarta fórmula, justamente la de la economía doméstica.

A diferencia de lo que sucede con los intercambios, en la redistribución no hay transferencia entre equivalentes, ni siquiera —como sucede con la reciprocidad— aplazados en el tiempo. En una familia, sucede con regularidad que los miembros activos depositan los frutos de su trabajo en una canasta común, de manera que luego es redistribuida a cada uno de los integrantes. Nótese que si las familias actuaran con la misma lógica del mercado de intercambios, entonces los miembros inactivos, al no contar con dinero, no podrían satisfacer sus necesidades más básicas. Por su lado, Lyle Owen, economista de la Universidad de Tulsa, expone que en la vida familiar se convive con relaciones muy diferentes a las de intercambio. De hecho, dice Owen, la vida familiar es una forma de comunismo con *c* minúscula, en la que los niños reciben de acuerdo con sus necesidades, y no de acuerdo con su productividad.

Otro caso de redistribución voluntario lo encontramos en la organización de actividades de beneficencia para recaudar fondos. Aquí también es posible advertir la presencia de un centro de poder (en este caso los encargados y responsables de la organización), que tratará de convencer a determinadas personas para que colaboren en alguna causa.

Sin embargo, la redistribución ha adquirido mayor fuerza en los casos en los que no se advierte la posibilidad de colaborar voluntariamente. Es así que la lógica redistributiva ha tenido y tiene una importancia mayúscula para analizar los comportamientos económico-tributarios de los Estados contemporáneos. Aquí, por medio de las cargas impositivas, el Estado recauda dinero que luego vuelca a la sociedad asignando una cuota de participación a la esfera que se determine oportunamente. Razeto llamó a este doble movimiento, *relaciones de tributación y de asignación jerárquica*. Smelser le llamó *impuesto progresivo*. A nuestros efectos, podemos llamarle lisa y llanamente, *relaciones redistributivas*.

Las relaciones de cooperación y donación en las economías solidarias

También deberíamos hacer referencia a otras lógicas que operan con sentido solidario en materia distributiva. Nos referimos a las relaciones de cooperación y donación. Las primeras tienen lugar cuando diversos sujetos aportan en común y reciben de acuerdo con dicho aporte, como sucede en las cooperativas y en otros esfuerzos asociativos. Podríamos definir las como transferencias bidireccionales múltiples, de bienes aportados por sujetos individuales a un sujeto colectivo del que forman parte. A posteriori, el sujeto colectivo compensa a cada uno según su contribución.

Las relaciones de donación, increíblemente dejadas de lado por las ciencias económicas hasta que Kenneth Boulding, sobre fines de los sesenta fundara junto con otros investigadores la Association for the study of the grants economy, y publicara su obra *The economy of love and fear. A preface to grants economy*,¹¹¹ merecen, por su lado, nuestra especial atención. ¿Por qué la economía no le ha prestado la suficiente atención a este fenómeno? No es que se los desconozca, ya que obviamente a nadie escapa la importancia de los dones en la economía moderna. Sin embargo, las referencias a las donaciones y a la reciprocidad son escasas entre los economistas, salvo excepciones, y más aun la elaboración de teoría.

En un artículo de 1974, el autor Paul Samuelson sentenciaba: “A lo largo de mi vida me han ofrecido muchas cosas gratuitas [...] y no sólo en mi primer año de existencia” (p. 16).

En otro artículo publicado por *Newsweek* un año antes de recibir del Premio Nobel de Economía (1970), el citado autor, contradiciendo según él las enseñanzas recibidas en la Universidad de Chicago, negaba el principio de que *todo tiene precio*:

¹¹¹ Traducida al español, cfr. Boulding, 1976.

“¿No hay nada gratuito? Qué disparate. Una ley científica con sólo cuatro billones de excepciones. Si fuese verdad eso, ningún miembro de la especie humana sobreviviría ni siquiera una semana” (Samuelson, 1969, en Samuelson, 1984).

De esa manera, Samuelson pasa a legitimar el uso de la palabra *amor* en el análisis económico:

Me refiero, por supuesto, al amor no en el sentido griego de eros, sino más bien de ágape, que se define como “amor espontáneo y altruista que se expresa libremente sin cálculo de coste o de ganancia para quien lo otorga o de mérito en quien lo recibe” (1969, p. 19).

Con esto se distancia de la doctrina más recibida por los economistas, heredera de Smith,¹¹² según la cual, en palabras de Samuel Butler, “el mundo lo gobernará siempre el egoísmo del propio interés”.

Alguna vez sir Dennis Robertson preguntó: ¿Qué es lo que economizan los economistas? *Amor*, fue su sorprendente respuesta. En lo que se equivoca Samuelson, sin embargo, es en la moraleja con la que termina su imperdible artículo:

Hay que entregar al mercado lo que el mercado pueda manejar. Salvo en momentos de apuro, no se debe malgastar patriotismo y ágape en el reparto del filete [...] Las verdades de la economía no pueden encerrarse ni siquiera en cien leyes. Pero en algún lugar de las tablas sagradas aparece escrita esta verdad: no des al mercado lo que no es del mercado (1969, p. 19).

Justamente la tesis que defendemos quienes nos movemos en el marco de una socioeconomía solidaria, es que la economía debe dar entrada a todas estas lógicas alternativas, y que el egoísmo es tanto parte del mercado como el altruismo, la solidaridad y el amor. Estos valores se expresan en categorías económicas: intercambios por un lado, y donación, reciprocidad y redistribución, por otro. Por esta razón, además, es que nos distanciamos de aquellas corrientes que dentro de paradigmas de economías alternativas y solidarias, rechazan las funciones de las donaciones y la gratuidad, como es el caso de Heloísa Primavera (2000), para quien en la economía de la solidaridad “todo trabajo es valorado y retribuido [...] lo que no se valora y no se cobra, no permite la circulación de la moneda social [...]”.¹¹³

¹¹²“No esperamos nuestra comida de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero; la esperamos del cuidado que ellos tienen de su propio interés. No nos dirigimos a sus sentimientos humanitarios, sino a su amor de sí mismos, y jamás les hablamos de nuestras necesidades sino de las ventajas que ellos sacarán” (Smith, 1940, p. 17).

¹¹³Si bien mantengo una diferencia importante en este aspecto con la socióloga argentino-brasilera, comparto a cabalidad sus otros aportes para comprender el fenómeno de las monedas sociales.

Nuestra posición es distinta y debe quedar muy clara en este momento: *en economía de la solidaridad están presentes las relaciones de intercambio* (con y sin moneda), *pero también, y con singular fuerza, las de redistribución, reciprocidad y donación (gratuidad), todas permeadas por argumentos y racionalidades alternativas a las más propias del homo oeconomicus*. Ignorar las relaciones de gratuidad y los comportamientos altruistas sería como asimilar la cooperación al estricto vínculo de la reciprocidad, argumento utilizado por algunas corrientes neoliberales que se refleja en la teorización de una especie de *cooperación con fines egoístas*, permeada en el fondo por el pensamiento utilitarista.

La socioeconomía solidaria, por su parte, no espera a que la economía de intercambios cumpla su papel en el mercado para luego dar entrada a la solidaridad, en los casos que sea necesario. Más bien nuestro planteamiento es que la solidaridad tiene cabida en el proceso económico, y ello nos obliga a adecuar las categorías de análisis.

Por donaciones, entonces, podemos entender *las transferencias unilaterales por las cuales una parte (donante) transfiere a otra (beneficiario) un bien o un servicio, con la deliberada intención de lograr determinado efecto positivo en la contraparte, sin esperar por ello, algo a cambio*. Las donaciones, desconocidas por la economía convencional en sus análisis mercantiles, sin embargo, constituyen una relación absolutamente fundamental en cualquier mercado. En EUA, por ejemplo, para 1994 el dinero donado representó 144 mil millones de dólares, de los cuales sólo el 5,1% correspondió a empresas (Giving USA, 1996). En empresas y grupos humanos alternativos las donaciones constituyen un hecho normal, visible no sólo con cifras como las anteriores, sino fundamentalmente en las relaciones sociales extramercantiles, donde se vuelven fundamentales.

Las donaciones materiales, las relaciones de gratuidad, el trabajo voluntario, etcétera, son expresiones en tal sentido, que aportan su cuota de integración y solidaridad a los mercados determinados. Muchos de los trabajos sobre el “tercer sector”, sobre todo los de origen anglosajón, han hecho hincapié en este “nuevo” fenómeno que implica la puesta en movimiento de miles de millones de dólares en todo el mundo, además de la energía y el trabajo voluntario de tantos cientos de miles que dedican una parte de su tiempo a causas no atendidas por las meras relaciones de intercambios. Sin embargo, el fenómeno de la gratuidad no es novedoso, sino que forma parte de las culturas económicas de todos los pueblos autóctonos. Señalar esto es importante, sobre todo a la hora de marcar distancia, como hicimos en páginas anteriores, con la visión más individualista y egoísta del actuar económico que intenta imponer el pensamiento neoliberal, y cuya raíz encontramos en la filosofía política europea de los siglos XVII y XVIII, con Adam Smith a su cabeza.

El caso del comercio justo

Especial mención requiere, en este capítulo sobre la distribución, una de las experiencias más interesantes en materia de economías solidarias, esto es, *el comercio justo*. Cuando hacemos mención a esta corriente, nos vuelven a la cabeza aquellos comentarios que recibía, cuando todavía no se había popularizado, el concepto de economía solidaria. Como ya habíamos señalado antes, mucha gente veía muy difícil que se pudiera extender un concepto conformado por dos términos tan difíciles de aunar: economía, por un lado, y solidaridad por el otro. Lo mismo sucede con el concepto de comercio justo. Para muchos, puede resultar inapropiado juntar una categoría como la del comercio, con un valor ético de la envergadura de la justicia. Incluso el origen del término *comercio*, parecería contradecir al sustantivo. Si esto ocurre de esa manera es porque realmente nuestras sociedades de los últimos siglos han cambiado radicalmente la forma de concebir el comercio, con respecto al altísimo control social que tuvo, por lo menos hasta buena parte de la Edad Media. Y es que justamente hasta entrada la Edad Media, conceptos como el *precio justo*, eran moneda ordinaria entre gremios, corporaciones y gobiernos locales:

Si miramos hacia atrás en la historia, veremos que el debate fundamental en torno a la economía ha sido siempre sobre el precio justo; el único periodo en el que no se ha hablado de esto ha sido desde principio-mitad del siglo XIX hasta hoy (Perna, 1998).

El avance del mercantilismo, y la expansión del comercio internacional, junto con la irrupción del primitivo capitalismo, vino a cambiar drásticamente de rumbo esos asuntos. Algunos siglos más tarde, entonces, aparece como contradictorio e incluso iluso hacer referencia al comercio justo. Sin embargo, allí está la clave de este movimiento: remover conciencias mostrando cómo lo que ahora es considerado “normal”, nunca fue considerado de esa forma hasta la irrupción del capitalismo. El comercio justo, entonces, hace resurgir en momentos de expansión de la globalización competitiva, donde parecería ser que ningún rol le corresponde a lo ético, ideas, valores y normas que fueron muy comunes durante muchos siglos, dando lugar no sólo a una reflexión filosófica, sino, fundamentalmente, a prácticas absolutamente sencillas de un comercio que por intentar ser justo, pasa a ser también un comercio solidario.

Esta idea comienza a desarrollarse en 1959 por la organización *sos Werenhandel* de Bélgica. Hoy en día la *European Fair Trade Association (EFTA)* reúne a 12 organizaciones en 9 países, con más de 3.000 tiendas solidarias y 70.000 establecimientos que distribuyen los productos manejados por este sistema. Del otro lado del planeta, al sur del mundo, son alrededor de 800 los grupos de productores, la mayor parte

de ellos emprendimientos asociativos que deben respetar una serie de condiciones: salarios dignos, igualdad hombre-mujer, estructura democrática y participativa, beneficios destinados a programas sociales, no a la explotación infantil, y producción ecológica. El sistema implica que el precio a pagar a los productores debe ser un precio justo, por tanto se paga siempre por encima del precio de mercado y, en ocasiones, incluso, se paga antes de recibir la producción para que el productor no deba recurrir a préstamos excesivamente caros. Para 1995 se habían facturado 250 millones de dólares en esta modalidad (Anuario de Comercio Justo 1998-2000).

En España, país en el que visitamos algunas tiendas solidarias, las organizaciones están unidas en las Organizaciones de Comercio Justo y Solidario (OCAS), en total unas veinte, con 40 puntos de venta permanentes y 1.500 trabajadores voluntarios. La evolución en las ventas en este país ha sido muy importante, pasando de 200 millones de pesetas en 1994, a casi 700 millones en 1997, aunque, a diferencia de otros países europeos, el mayor desafío consiste todavía en poder distribuir estos productos en los grandes supermercados.

Significado de la fase del consumo desde un punto de vista socioeconómico solidario

En la construcción de nuestro marco teórico, le brindaremos una especial importancia a la etapa de la economía quizá más escasamente estudiada por las ciencias sociales: *el consumo*.

Efectivamente, el consumo, a pesar de ser la etapa decisiva de la economía, pues toda producción y distribución tiene como finalidad el consumo, creemos que ha tenido un escaso desarrollo teórico, al menos en comparación con las otras etapas, por parte de las grandes escuelas en las diferentes ciencias que estudian el fenómeno económico. Ello sin embargo no quita que en los últimos años, y fundamentalmente a raíz de lo que algunos han llamado “crisis ecológica”, y otros han ampliado al concepto de “crisis de modelo” haya circulado una mayor cantidad de teoría que aborda directamente estos asuntos desde la fase del consumo.

Indudablemente nosotros en la construcción de nuestra teoría incorporaremos estas reflexiones que creo acentúan su crítica, en forma acertada, en los valores y racionalidades que la “lógica mercantil” ha impregnado al consumo, convirtiéndose la nuestra, de esta manera, en una sociedad básicamente “consumista”. Sobre esto nos referiremos más adelante.

Pero volvamos sobre la necesidad de hacer hincapié en esta fase. En ese sentido, hay al menos dos razones que nos mueven a propiciar un estudio detenido del consumo en la economía: una razón teórica y otra práctica. En este último sentido,

creemos que desde el punto de vista de la difusión de una economía solidaria, el consumo adquiere una importancia fundamental: mientras que la producción y la distribución son fases que ocupan a una porción determinada de la población, y muchas veces las posibilidades de incorporar elementos alternativos son particularmente difíciles; en el consumo todos somos partícipes a lo largo de nuestras vidas, y —al menos teóricamente— las posibilidades de actuar de manera alternativa son mayores con respecto a las otras fases.

La razón más teórica ha recibido muchas adhesiones a pesar de la escasa relevancia posterior, y se refiere al hecho de que la economía debe apuntar siempre a sus fines, en este caso el consumo (entendido como la última fase del largo proceso que incluye la producción y la distribución). Si la economía pierde de vista estos fines, corre el riesgo observable en los procesos prácticos de muchos de nuestros países, de atender a los instrumentos y los medios con una fuerza inusitada que la mayoría de las veces no deja espacio para la pregunta que debe guiar todas estas clases de acciones: ¿para qué?

La finalidad del consumo: satisfacción de necesidades humanas

En principio podemos definir el consumo como *el proceso que implica la utilización de bienes y servicios para la satisfacción de alguna o algunas de las diversas necesidades humanas que redundará en un posterior beneficio o deterioro de su integridad*. En esta definición estamos haciendo referencia a algunos elementos centrales. En primer lugar, nos referíamos al objeto de consumo, que definíamos como el conjunto de bienes y servicios que son consumidos por el sujeto de la acción. Creo que hasta aquí no se presentan dificultades de comprensión. Quizá lo más difícil podría ser definir con precisión los objetos de consumo, de acuerdo con la clasificación entre bienes y servicios; sin embargo, creemos que esta es una discusión muy amplia que nos alejaría demasiado de algunas cuestiones más relevantes.¹¹⁴ El otro asunto que dejaremos pendiente es si el consumo es una actividad propiamente humana. En ese sentido, y distanciándonos con respecto a lo manejado por Razeto, entendemos que no podemos reducir el concepto de consumo a la especie humana. De hecho, en la economía, resulta gravitante el grado y la forma en que “consumen” los diferentes “medios de trabajo” de los que dispone la especie humana, desde animales hasta máquinas. Sin embargo, a pesar de ello, y a los efectos de nuestra

¹¹⁴Aun así, se puede consultar *Sociología del trabajo*, del mismo autor, obra en la que incurrimos en esta materia.

armazón teórica, debemos establecer con claridad que el consumo adquiere una particular distinción entre nosotros: la posibilidad de elegir, optar y decidir, sobre el tipo de objeto a ser consumido, el grado de satisfacción de las necesidades, las diversas formas de lograrlo, etcétera. De esta forma, además, podremos decidir, de acuerdo con nuestros criterios, cómo y de qué forma “consumiremos” los diferentes medios de trabajo de los que disponemos; y de esta manera, además, al diferenciarnos de las otras especies, no tendremos sólo una actitud de “consumo”, sino además de “consumismo”.¹¹⁵

En cuanto al sujeto activo de la acción, surgen algunos elementos de fundamental importancia. En efecto, tenemos que, de acuerdo con la definición dada, el consumo, si bien satisface necesidades, puede beneficiar o perjudicar al sujeto en su integridad. Si bien esto lo comprenderemos mejor cuando analicemos en las próximas líneas la clasificación de los objetos de consumo, hay una primera anotación que nos introduce a este complejo tema. Los sujetos pueden clasificarse en primarios y secundarios. Un sujeto primario es el que consume voluntaria y directamente un objeto; habiendo muchas veces sujetos secundarios, esto es, aquellos que consumen de forma indirecta, muchas veces sin quererlo. Es posible advertir cómo los efectos negativos serán más probables entre sujetos secundarios que primarios (aunque en estos existan casos muy particulares), ya que en aquellos no hay una voluntad explícita de consumo.

La implicancia de las externalidades

Este fenómeno ha sido estudiado por la economía convencional, la cual lo catalogó como las “externalidades” del consumo, esto es, los efectos secundarios, muchas veces positivos, pero tantas otras negativos, que produce un objeto en el acto (y posteriormente) del consumo primario. Cuando un sujeto decide prender un cigarrillo para satisfacer una necesidad determinada, estará generando externalidades; tanto a su interior (en este caso externa a la necesidad), como es el caso de las posibles enfermedades que le provoque; como a su alrededor, cuando aparece la figura del “fumador pasivo”. Por otro lado, un cableado de alta tensión en un barrio populoso puede generar la satisfacción de algunas necesidades explícitas, como ser el tener una suficiente cantidad de energía eléctrica, no obstante lo cual, también aparecerá “externalidades” negativas en otros planos (alteración del ecosistema, efectos en el comportamiento entre los residentes en las zonas afectadas, etcétera), cosa

¹¹⁵De hecho, creo que es allí donde quedan marcadas claramente las diferencias entre el *Homo sapiens* y el resto de las especies (en lo que respecta —claro está— a esta fase de la economía).

que legitima las movilizaciones ocurridas, por ejemplo, con ocasión a comienzos de los noventa del lanzamiento de la Central de la Tablada, en Montevideo, así como otras varias movilizaciones por el estilo que le sucedieron.

El concepto de las “externalidades” se vuelve entonces particularmente importante. Por tal entenderemos todos los efectos que produce el consumo de un determinado bien o servicio por algún sujeto, más allá de aquellos coherentes con sus objetivos explícitos. Como vemos, tal definición nos permite incorporar tanto los efectos negativos como los positivos. La correcta utilización de esta categoría económica también servirá especialmente a la hora de hacer un balance adecuado de las necesidades reales (explícitas e implícitas; directas e indirectas) que ocasiona el consumo de determinados bienes. Si así fuera, la medición del PBI volvería a aparecer como insuficiente para tal correcto balance de una economía nacional.

El análisis de Max Neef y Razeto sobre las necesidades humanas

Continuando con nuestro esquema, decíamos que ese bien, en definitiva, debía satisfacer necesidades humanas. Ya es tiempo de analizar este apasionante tema de las necesidades.

Durante los últimos años han sido muchos los esfuerzos para superar desde las ciencias sociales la visión psicologista y a veces mecanicista de las necesidades humanas. Entre ellos, creemos que la teoría desarrollada por Max Neef y su equipo presenta logros verdaderamente trascendentes. En primer lugar, diferencian las necesidades de los satisfactores de esas necesidades. La persona es un ser de necesidades múltiples, las que pueden ordenarse en términos existenciales (necesidades del ser, tener, hacer y estar) y en términos axiológicos (necesidades de subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, e identidad). De esta manera, podemos decir que las necesidades humanas son finitas, pocas y clasificables. Estas, a su vez, no varían de cultura en cultura, ni con el paso del tiempo. Lo que está culturalmente determinado son los satisfactores de esas necesidades, de manera que el cambio social vendrá de la mano del cambio de satisfactores. Un tercer nivel lo componen los bienes y servicios que permiten afectar la eficiencia del satisfactor.

A continuación incluimos la matriz que sintetiza los vínculos entre las necesidades finitas y los satisfactores múltiples. A nuestro criterio, la excelente clasificación deja de lado, no obstante, una necesidad que ha sido fundamental a lo largo de la historia de la humanidad y que pareciera no estar debidamente contemplada en la clasificación: nos referimos a las necesidades espirituales o de trascendencia.

Tabla 4. Matriz de satisfactores y necesidades

	Ser	Tener	Hacer	Estar
Subsistencia	Salud física, salud mental, equilibrio, humor.	Alimentación, abrigo, trabajo	Alimentar, procrear, descansar, trabajar	Entorno vital y social.
Protección	Cuidado, adaptabilidad, autonomía, solidaridad.	Sistemas de seguros, ahorro seguridad social, sistema de salud, derechos.	Cooperar, prevenir, planificar, cuidar, curar, defender.	Contorno vital y social, morada.
Afecto	Autoestima, solidaridad, respeto, tolerancia, generosidad, sensualidad.	Amistades, parejas, familia, animales domésticos, plantas.	Hacer el amor, acariciar, expresar emociones, compartir.	Privacidad, intimidad, hogar, espacios de encuentro.
Entendimiento	Conciencia crítica, receptividad, curiosidad, asombro, racionalidad.	Literatura, maestros, políticas educacionales y comunicacionales.	Investigar, estudiar, experimentar, educar.	Ámbitos de interacción formativa.
Participación	Adaptabilidad, receptividad, respeto.	Derechos, responsabilidades, obligaciones.	Afiliarse, cooperar, compartir, opinar, dialogar.	Ámbitos de interacción participativa.
Ocio	Curiosidad, receptividad, imaginación, despreocupación, humor, tranquilidad.	Juegos, espectáculos, fiestas, calma.	Divagar, abstraerse, soñar, fantasear, jugar.	Espacios de encuentro, privacidad, tiempo libre, ambientes.
Creación	Imaginación, inventiva, curiosidad.	Habilidades, destrezas, método, trabajo.	Trabajar, inventar, construir.	Ámbitos de producción.

(continúa)

(viene)

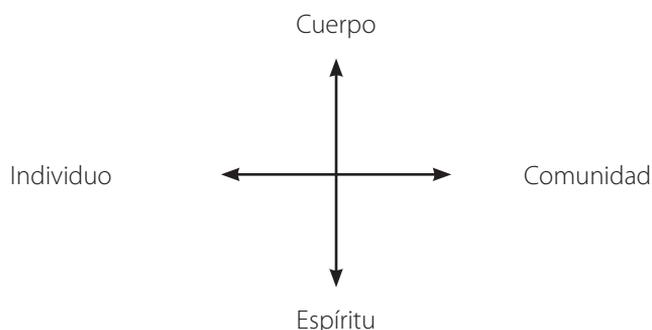
	Ser	Tener	Hacer	Estar
Identidad	Pertenencia, coherencia, autoestima.	Símbolos, lenguaje, costumbres, grupos de referencia, memoria histórica.	Comprometerse, integrarse, reconocerse.	Ámbitos de pertenencia.
Libertad	Autonomía, determinación, rebeldía, tolerancia.	Igualdad de derechos.	Discrepar, optar, diferenciarse, desobedecer, meditar.	Plasticidad espacio-temporal.

Fuente: Max Neef *et al.*, 1986.

Creemos que este esquema de las necesidades presenta, sin embargo, algunas dificultades que nos llevarán a intentar otra clasificación entre las tantas posibles. En ese sentido, creemos que el esquema de Max Neef es poco práctico, pues del cruce entre las dos dimensiones resulta una matriz con 36 tipos de necesidades distintas que hacen poco comprensible el fenómeno. El otro problema es la dificultad que se nos presenta para distinguir plenamente los conceptos de necesidades, satisfactores y bienes. En tal sentido, parece muy genérico, por ejemplo, catalogar la “subsistencia” como una necesidad, siendo sus satisfactores la alimentación, el abrigo y el trabajo. ¿El problema?: creemos que en realidad muchas veces se confunden las necesidades con los satisfactores. Parecería en tal sentido más lógico pensar en la alimentación y el abrigo como necesidades. Por lo demás, el pasaje a los bienes tampoco resulta claro. En ese sentido, vale la pena releer la matriz para observar cómo se presentan muchos bienes como si fueran satisfactores. Manteniendo estas críticas, apoyamos la intención de los autores por superar los análisis simplistas de las necesidades humanas, a la vez que intentaremos otra clasificación.

Razeto, por ejemplo, coincide con Max Neef en englobar las necesidades en categorías abstractas. Ahora bien, en un esfuerzo de simplificación, que encontramos absolutamente pertinente, el autor chileno escoge dos ejes fundamentales en la vida humana que intentan cobijar todas las necesidades, aspiraciones y deseos humanos: se trata del eje cuerpo-espíritu, y por otro lado del eje individuo-comunidad. De tal forma lo anterior, que habrá cuatro grandes categorías de necesidades: las fisiológicas (cuerpo), las psicoculturales (espíritu), las de autoconservación (individuo) y las de participación en la vida colectiva (comunidad).

Figura 2. Esquema de necesidades humanas según Razeto



Fuente: Razeto, 1988.

Podemos observar ahora cómo muchas de las necesidades que se cobijan bajo estas cuatro categorías no implican actos de consumo desde el punto de vista mercantil. Por ejemplo, una conversación agradable es una acción que afortunadamente suele correr por carriles extraeconómicos,¹¹⁶ y que satisfacen las necesidades espirituales y colectivas. Ya volveremos sobre esto. El otro asunto interesante que nos parece fundamental rescatar es que las personas no están motivadas solamente por las carencias, como suele suponerse cuando se maneja el concepto de “necesidad”. En ese sentido, son motivo a la acción las potencialidades de los sujetos, de manera que, guiados por la búsqueda de “ser más”, las personas suelen perseguir diferentes medios para tales fines. De esta forma, el consumo se presenta como un proceso dinámico, que lejos de inmovilizar las culturas, las modifica dando lugar a los procesos de desarrollo cultural y material de los pueblos.

Decíamos sobre los bienes que, al satisfacer múltiples necesidades humanas, evidentemente no tendrán la forma únicamente de mercancías. De hecho dudosamente podamos satisfacer necesidades espirituales con base en objetos comprados en el mercado, aunque indudablemente el mercado hoy en día ofrece una variedad muy completa de mercancías para tales efectos, tanto en su forma de bienes como de servicios. Nuestra perspectiva, sin embargo, no pretende ser —como el lector seguramente habrá comprendido a lo largo de estas páginas— de corte mercantilista. En tal sentido, habrá una enorme variedad de bienes y servicios que no asumen la forma de mercancías, y que por tanto es posible integrar más allá de la lógica de los intercambios. Una tal pluralidad, entonces, necesita de una clasificación adecuada.

¹¹⁶Nótese sin embargo cómo en nuestras sociedades, en las que cada día se mercantilizan más bienes y servicios, se instalan servicios telefónicos del tipo “0900”, con el cual, por determinada cantidad de dinero, una persona tiene acceso a conversar telefónicamente con otra, con el fin —dice la publicidad— de “hacer amigos”.

En tal sentido, Razeto afirma que, de acuerdo con el tipo de necesidades que satisfacen, se pueden distinguir las siguientes:

Tabla 5. Tipos de bienes y servicios según necesidad que satisfacen

Tipo de bienes y servicios	Necesidad que satisface	Ejemplos
Materiales	Básicamente fisiológicas.	Alimentos, vestidos, medicinas.
Culturales	Básicamente espirituales.	Enseñanza, religiosos, etcétera.
De protección	Básicamente de autoconservación.	Policía, armas, viviendas, etcétera.
Relacionales	Básicamente de convivencia.	Clubes, fiestas, asociaciones.

Fuente: adaptado de Max Neef y Razeto.

Por otro lado, según el modo en que son transformados por el consumo, distinguimos:

Tabla 6. Bienes y servicios según modo en que son transformados

Tipo de bienes y servicios	Modo en que se transforman	Ejemplos
Perecederos	Se consumen una sola vez.	Alimentos.
Durables	Se consumen en forma sostenida en el tiempo.	Viviendas, autos.
Potenciables	Se perfeccionan a medida que se consumen.	Actividades recreativas.
Variables	Existen en la medida en que se mantengan las actividades que los crean.	Actividades de convivencia.

Fuente: adaptado de Max Neef y Razeto.

Finalmente, cabe analizar esos bienes, de acuerdo con los efectos que producen sobre el sistema de necesidades humanas.

Tabla 7. Bienes y servicios según efectos sobre el sistema de necesidades

Tipo de bienes y servicios	Efectos	Ejemplo
Violadores o destructores	Al ser aplicados con la intención de satisfacer una necesidad, aniquilan la posibilidad de futuras satisfacciones, e imposibilitan la satisfacción de otras necesidades.	El armamentismo, por ejemplo, al satisfacer la necesidad de protección, destruye otras como el afecto, la subsistencia de terceros, etcétera.

(continúa)

(viene)

Tipo de bienes y servicios	Efectos	Ejemplo
Pseudosatisfactores	Estimulan una falsa sensación de satisfacción.	Las drogas muchas veces son utilizadas para satisfacer necesidades que van minando otras. La prostitución es otro buen ejemplo de cómo estimula la falsa sensación de satisfacer el afecto.
Inhibidores	Sobresatisfacen una necesidad y dificultan la satisfacción de otras.	La televisión, en muchos casos pretendiendo satisfacer la necesidad de ocio, mina las necesidades de recreación comunitaria, familiar, etcétera.
Singulares	Satisfacen una sola necesidad y son neutrales con las otras.	Los programas de suministro de alimentos satisfacen las necesidades fisiológicas. Y punto.
Sinérgicos	Satisfacen una necesidad y contribuyen a la satisfacción de otras.	El ejemplo más bonito parecería ser el de la lactancia materna. Al tomar teta, el bebé no sólo se nutre de lo necesario para su subsistencia, sino además de protección, afecto, etcétera.

Fuente: adaptado de Max Neef y Razeto.

Este último cuadro, que tomamos del análisis de Max Neef, nos ilustra sobre algunos elementos clave en nuestra teoría del consumo. En primer lugar, tenemos que hay una pluralidad de formas de satisfacer nuestras necesidades, aspiraciones y deseos. Ello nos conduce a pensar que podemos, efectivamente, consumir de forma alternativa. En segundo lugar, las personas tienen la posibilidad al optar entre diferentes cruces, de incidir directamente sobre la oferta (o producción de bienes y servicios). Finalmente, como señala Razeto, desde el momento en que un bien o servicio satisface diferentes necesidades y tiene (o puede tener) efectos en terceros sujetos, entonces las opciones de unos inciden (o pueden incidir) en la forma en que otros satisfacen sus necesidades.

El papel de la publicidad y el crédito en una sociedad consumista

Ahora bien, probablemente el lector esté recordando la Ley de Say (según la cual, en definitiva la oferta determina la demanda) y su crítica por parte de la literatura posfordista de los setenta. Preferiría, en tal sentido, advertir que no creemos que la demanda pase a determinar la oferta. De hecho, es perfectamente constatable en las sociedades modernas el papel que la publicidad cumple para imponer determinados bienes en la población, modificando pautas habituales de consumo y valores asentados en el tiempo.¹¹⁷ El papel de la publicidad como institución fundamental para el mantenimiento de una sociedad consumista es un tema que merecería mayor detenimiento. En numerosas intervenciones en el marco del desarrollo de estas ideas, hemos planteado a nuestro público que la sociedad consumista, en la que estamos insertos, se nutre de dos grandes instituciones: en primer lugar de la citada publicidad que, como vimos, tiene el suficiente poder como para “imponer” mediante un bombardeo a veces francamente inusitado de mensajes por los medios masivos de comunicación, determinados bienes y servicios cuyas características, además, son finamente manipuladas por los expertos.¹¹⁸

Es en los años veinte del siglo pasado cuando se comienza un proceso por el cual la publicidad deja de informar sobre los productos y pasa a vender una imagen asociada con cierto estatus que supuestamente una mayoría de consumidores quisiera detentar. Se comprende de esta manera cómo se intenta asociar un automóvil con conductores finamente vestidos, o un *whisky* con tomadores residentes en fastuosas viviendas, etcétera. Las marcas empiezan a adquirir presencia en los mercados, algo hasta entonces absolutamente desconocido en los estantes

¹¹⁷Nótense en tal sentido los orígenes de la Coca-Cola en nuestro país. Nuestros abuelos nos cuentan que el procedimiento de *marketing* utilizado por Coca-Cola en sus inicios, consistió en regalar miles de botellas a los colegiales. Tan distante era el sabor de la bebida al paladar de los jóvenes, que estos no encontraron mejor forma de mostrar su vínculo con el regalo, que agitar la botella para hacerle saltar su contenido. Algunas décadas más tarde, parece inconcebible reunir un grupo de amigos sin la presencia de la —ahora— tradicional bebida. ¿La diferencia?: varios millones de dólares en publicidad.

¹¹⁸El análisis de la publicidad desde este punto de vista es particularmente sugerente. Véase por ejemplo el grado de manipulación que tienen los objetos ofrecidos, que para publicitar una caja de cigarrillos se utilizan modelos tipo californianos, con movimientos atléticos, en un marco natural envidiable, cuando sabemos por estudios científicos —si no por sentido común— que el cigarrillo produce los efectos contrarios: limita la acción física, altera los organismos y contamina el ambiente.

de los almacenes o en las ferias populares. En ese mismo marco histórico es que la General Motors crea una figura que será fundamental para sustentar este modelo, esto es, la figura del consumidor insatisfecho. Charles Kettering, pionero en estas materias, señalaría que “la clave para la prosperidad económica” consistía en “la creación organizada de un sentimiento de insatisfacción” (Kettering, 1929, en Rifkin, 1997). Para esos años, la GM experimenta con una publicidad tendiente a crear en el consumidor un estado de insatisfacción por su coche usado, esperando despertar en este la necesidad de desprenderse del coche para adquirir el nuevo modelo. Esta figura desde entonces pasa a ser reiterativa en un sistema consumista que crea constantemente necesidades artificiales de alto impacto sobre todo en sectores con bajos niveles educativos. Son años, además, en los que se intentan colocar los bienes producidos en masa, promoviendo por tanto el consumo de ellos en detrimento del autoconsumo (lo *moderno*, mejor “por supuesto”, nuevamente se enfrenta a lo *antiguo*): la mermelada casera es sustituida por la mermelada industrial, la comida casera es sustituida por la comida congelada, etcétera. Estas últimas, según la publicidad, claro, son más ricas, más *chic*, y definitivamente propician la liberación femenina. Gran contribución progresista del consumismo de masas, como se puede advertir...

Este factor, unido a otros elementos que no analizaremos en esta ocasión, han llevado a que hoy en día se esté produciendo y comercializando un número gigantesco de productos (bienes y servicios tradicionales, y otros nuevos que se han incorporado al mercado) que parecen ir de perillas con una *sociedad de consumo* que, como nunca ha visto llenar los hogares con hornos microondas, lavadoras de todo tipo, teléfonos de todo tamaño, color ¡y forma!; portones que se abren y cierran automáticamente, celulares que suenan en los lugares más insólitos, juguetes con costos que ningún padre de familia soñó en su juventud poder comprar a sus hijos, etcétera. ¿Hay dinero suficiente para comprar todo esto? Si no lo hay, se quita de los ingresos del futuro. Aquí surge la segunda institución funcional a la sociedad de consumo: el sistema de crédito, nunca antes tan extendido. El crédito emerge en las sociedades de consumo como la gran institución salvadora del poder de compra de los consumidores, al costo claro está, de gastar más de lo que uno tiene, generando endeudamientos que quizá nunca se van a poder pagar por completo, sino hasta el momento en que el acreedor embargue los bienes de un enajenado deudor, que a fin de cuentas no ha logrado mejorar su calidad de vida.¹¹⁹

¹¹⁹La masificación de los créditos al consumo, además, permitió que muchas instituciones financieras colocaran intereses usureros de alrededor del 600% anual, como fue denunciado en su oportunidad en el seno del Parlamento uruguayo.

La austeridad voluntaria y el consumo ético y responsable como experiencias de economía solidaria en la fase de consumo

Sin embargo no todos los sujetos son enajenados a la hora de consumir. Pensar de esa manera supondría negar de todo lo que hemos mantenido teóricamente hasta ahora en el plano de las teorías del comportamiento humano en la economía. Ya quisiera el sistema basado en el consumismo que todos los sujetos nos comportáramos como esclavos de la publicidad y de las tarjetas de crédito. Una primera constatación, sin embargo, es que la mayoría de la población en el mundo no tiene acceso al crédito por estar sumida en condiciones de pobreza y marginalidad. Otra parte creciente de la población activa, por su parte, al no encontrar empleo en el mercado formal de la economía, no será atendida por el sistema bancario tradicional, negándosele, por tanto, la posibilidad de endeudarse como lo hace la clase media. Son justamente las clases medias y las clases altas las que suelen entrar en el juego del consumismo por su mayor capacidad de compra. Pero es justamente desde estos estratos que están surgiendo comportamientos alternativos como el del consumo crítico y el de la austeridad voluntaria, que merecen nuestro detenimiento. Notará el lector que en ambos casos, llamativamente, las clases más acomodadas, al tomar conciencia de la verdadera noción de calidad de vida, miran hacia las clases populares en algunos casos, hacia las culturas autóctonas en otros, e incluso hacia los antecedentes de vida religiosa como la monacal o la budista, para cambiar sus comportamientos de consumo.

En ese sentido, la austeridad voluntaria, practicada fundamentalmente por profesionales con ingresos acomodados en los países del norte, persigue un modelo de vida más apartado de los centros urbanos, con menos estrés, con menos “comodidades burguesas”, pero ganando en tranquilidad, y en un mayor uso del tiempo para actividades recreativas, mayormente en familia, y culturales. Por lo general, este estilo de vida ha ido unido o bien al teletrabajo, o bien a jubilaciones anticipadas, o bien a menores cargas de trabajo para hacer un mayor y mejor uso de los tiempos libres. Como se observa, son conductas sociales provenientes de clases acomodadas, pero inspiradas en comportamientos sociales de culturas populares, muchas veces criticadas por la supuesta escasa productividad y racionalidad económica.¹²⁰

¹²⁰Ciertas perspectivas culturalistas del desarrollo han intentado explicar nuestro “retraso” por la idiosincrasia de nuestros pueblos y sus diversas instituciones, como las fiestas, las siestas, etcétera. Afortunadamente, nuevas concepciones del desarrollo, como las manejadas en este trabajo, cada día más influyentes, han contribuido a desarmar cada proposición de ese tipo.

Como bien indican ciertos estudios sociológicos norteamericanos en estas materias, la austeridad voluntaria presenta diversos niveles (Etzioni, 1998). El nivel de menos compromiso, pero de vastas proporciones, se caracteriza por adoptar un consumo moderado de los bienes. Es el caso, por ejemplo, de quienes prefieren vestir de forma informal, incluso en sus trabajos.¹²¹ En EUA, sólo el 27% de los trabajadores estuvo de acuerdo con la afirmación “no me puedo vestir de forma informal en mi trabajo”, mientras que el 52% respondía vestir de forma casual “todos los días”. Muchas firmas, incluso algunas uruguayas, han comprendido este fenómeno y en los últimos años han ido permitiendo que durante un día a la semana (generalmente los viernes) su personal pueda vestir informalmente. También podríamos incluir aquí a quienes optan por comprar bienes y servicios, prescindiendo de las marcas o grifa. Esta orientación no sólo es visible en los hábitos de vestimenta, sino también a la hora de diseñar coches, casas, o incluso electrodomésticos, o a la hora de preferir fiestas sencillas o comidas menos complejas.

Etzioni distingue otro nivel superior de austeridad, que incluye a las personas que han dejado sus trabajos bien pagos y de un índice alto de estrés, para vivir con una menor, y a veces muy disminuida entrada: se les conoce en Norteamérica, en forma algo despectiva, como los *downshifters* (los que cambian hacia abajo). Este cambio muestra evidentes confrontaciones con los valores predominantes en nuestras culturas occidentales, de manera que al constatarse cada día casos más numerosos, el fenómeno pasa a adquirir gran importancia para el análisis sociológico. También podemos incluir en este nivel a aquellas personas que prefieren una jubilación anticipada para gozar de mayor tiempo libre (evidentemente aquí incluimos a aquellas que voluntariamente aspiran a dejar su vida laboral activa en el mercado de trabajo).

Finalmente, es posible distinguir un tercer nivel de tendencias más holísticas en el plano de la austeridad. Los integrantes de este nivel son los más militantes en la defensa de determinados valores austeros, gente que incluso se ha organizado y publicado libros en la línea de una “vida sencilla”.¹²² Se caracterizan por dejar la vida urbana, “con la explícita meta de llevar una vida más sencilla”, que incluye, por supuesto, abandonar el estilo consumista que caracteriza al grueso de nuestras sociedades. Desde los años ochenta, aunque con más fuerza en los noventa, han

¹²¹Bruce Springsteen parece ser un buen ejemplo en la materia.

¹²²Destaca en tal sentido el libro escrito a principios de los ochenta por Duane Elgin, *Voluntary Simplicity*, en el que el autor señala que “una manera más simple de vivir no es ya sólo una respuesta necesaria a la crisis ecológica, sino la expresión vital de una civilización que progresa”. Otros autores, además del citado, como Alan Durning, Paul Wachtel o Vicky Robin, pueden ser leídos en www.newdream.com, la página web más representativa de este movimiento.

surgido numerosos movimientos en los Estados Unidos, ciertamente la sociedad más consumista del mundo, apoyando estas ideas y construyendo verdaderas “escuelas” filosóficas. En Europa, por su lado, las pocas investigaciones realizadas en la materia indican una mayor inclinación con respecto a los norteamericanos, a sacrificar entradas económicas para gozar del tiempo libre, aunque una menor propensión a organizarse en movimientos de ese tipo. En el continente europeo, esta discusión sin duda la podemos emparentar con la búsqueda de soluciones alternativas al problema del desempleo, que ha dado lugar a posturas del tipo “trabajar menos para trabajar todos” (Aznar, 1994). En los países del tercer mundo, por su lado, el fenómeno aparece como preocupante por la escasa presencia de movimientos alternativos urbanos en estas materias. Aun así la vida rural y las comunidades campesinas parecen ser, todavía hoy, aunque probablemente cada vez menos, un espacio no invadido por el afán consumista. En todos los casos, la proliferación de estos estilos de vida, con mayor o menor presencia de sustentos ideológicos, encuentra respaldo en el hecho de que las ciencias sociales han demostrado una ausencia de correlación entre felicidad e ingresos económicos, superado —claro está— cierto umbral: en la medida en que las variables explicativas de la felicidad no son las materiales; entonces estos movimientos buscarán hallarla en una vida familiar más tranquila, en un mayor uso de los tiempos libres, en la consecución de tareas culturales, recreativas, etcétera. Por lo demás, estos movimientos se respaldan en las posturas ecológicas que señalan, para los países ricos, la necesidad de cambiar los estilos de vida y frenar el crecimiento económico como única alternativa para hacer frente a la crisis ecológica.¹²³

El consumo responsable o ético, por su lado, es también una concepción nacida en los países del norte, donde casualmente se registran los niveles más alarmantes de consumo energético per cápita, por lo que se supone también están mirando hacia el sur a la hora de proponer modelos menos contaminantes —en todo sentido— a la hora de consumir. La premisa del consumo responsable es tomar conciencia de que todos somos responsables de los efectos sociales y ecológicos que generan nuestros hábitos y actos de consumo. Un folleto distribuido por unas ONG españolas explicaban la idea de la siguiente manera:

Nuestra vida cotidiana está repleta de actos de consumo. Cada vez que consumimos estamos, de manera más o menos consciente, tomando decisiones que pueden tener repercusiones de lo que probablemente nos imaginamos. Con cada compra estamos apoyando unas compañías/marcas y no a otras; eligiendo unos tipos concretos de tienda, y no a otros; y contribuyendo en alguna medida a que la dirección (política,

¹²³Sobre estos asuntos, cfr. Martínez Alier, 1994.

económica y social) en que avanzamos sea una y no otra diferente [...] Como consumidores podemos implicarnos en una apuesta por erradicar el despilfarro y por la sobriedad en nuestra compra diaria, fruto de nuestra capacidad de distinguir entre necesidades reales y deseos impuestos por la sociedad de consumo en la que vivimos. Los compromisos por reducir el consumo inútil, reciclar y respetar el trabajo de los demás son algunos de los principios del consumo responsable. De esta manera dejaremos de ser consumidores pasivos frente a la avalancha publicitaria que nos pide más y más gasto para atender a necesidades supuestamente irrenunciables [...].

De tal manera lo anterior, que estos modelos culturales que han irrumpido en los últimos años deben traducirse como acciones concretas de economías solidarias en las fases de consumo. Con la misma firmeza debemos señalar que muchos sectores populares, sobre todo de raíz campesina o nativa, que desconocen estos movimientos, o desconocen incluso la noción de la ecología, hacen un consumo ético en sus prácticas más habituales de vida cotidiana.

Aunque nacidas en el norte, lentamente en el sur del mundo estas nociones de consumo responsable están penetrando determinados sectores. Por lo general, hemos percibido cierta difusión de estas nociones sobre todo en materia de consumo de productos orgánicos en detrimento de los productos agrícolas producidos a base de agroquímicos. En los últimos años, además, estas acciones se han visto reforzadas por las movilizaciones de diversas ONG contra los productos modificados genéticamente. En Uruguay, por ejemplo, se constata en los últimos años, según se desprende de la gremial de productores orgánicos, un aumento considerable en el consumo de sus productos, que representaron para el 2000 ventas por el valor de un millón de dólares anuales.

Significado de la acumulación desde un punto de vista socioeconómico solidario

Una cuarta etapa en el análisis de la economía es la *acumulación*. En la teorización de esta etapa de la economía, preferimos mantener la postura convencional que la identifica como etapa autónoma, lo que nos lleva a apartarnos de los intentos por aunarla al consumo, como es el caso con el marco teórico de Razeto. Para el teórico de la economía de la solidaridad, la acumulación (ahorro, inversión, acumulación) debe ser analizada en el plano de la teoría del consumo.

La defensa de la inclusión de la acumulación en una teoría del consumo parte de la base de que el consumo es todo el uso que la sociedad hace económicamente de lo producido, razón por la cual, a nivel de equivalencias, Razeto sostiene que *producción = consumo*. Contablemente para ello, el ahorro y la inversión deberían

formar parte del segundo término de la relación. De esta manera los resultados de la producción pueden seguir esta suerte a nivel social: cambian de forma en cualquier tipo de consumo como los vistos en el capítulo anterior; se conservan para consumirlo en otra ocasión (ahorro); se consumen en un nuevo proceso productivo como factor (inversión); o se renuevan y potencian.

Según estas tesis, se rechaza la visión convencional, según la cual “se acumula lo que no se consume”. Más bien Razeto es de la idea de que “se acumula lo que se consume de determinada forma”. El ahorro, de esta manera, se puede entender como una determinada distribución del consumo en el tiempo. Por su lado, este ahorro hará posible la satisfacción de algunas necesidades “presentes”, como por ejemplo la seguridad ante eventualidades. Visto de esta manera, dice Razeto, el ahorro no aparece como una mera postergación del consumo, sino como una forma alternativa de consumo.

Desde nuestro punto de vista, sin embargo, creemos más oportuno tomar la acumulación como una etapa distinta a la del consumo, pues si bien las tesis de Razeto aparecen como atractivas intelectualmente, consideramos que no ayudan en momentos en que a este nivel lo importante es diseñar categorías que faciliten el análisis de los procesos económicos. De esta manera, preferimos aquí mantener la visión convencional, y estimar la acumulación como una etapa autónoma en el ciclo económico (con los mismos argumentos con que justificamos la distinción de las diversas etapas) que tiene lugar cuando las unidades económicas (sujetos o empresas) deciden no consumir (cualquiera sea la racionalidad de consumo) parte de lo producido a nivel social.

De esta manera, la acumulación da lugar a dos fenómenos semejantes pero realizados por diferentes actores: la inversión y el ahorro. La “inversión”, puede ser comprendida como una especie de “consumo productivo”, en este caso a cargo de un sujeto distinto al que ahorra: mientras la inversión le corresponde a los empresarios, el ahorro tiene como sujeto a los consumidores en general. De acuerdo con ello, tenemos que

$$\text{Producción} = \text{consumo} + \text{acumulación (ahorro + inversión)}$$

No nos extenderemos sobre estos conceptos ahora, sino en la racionalidad de cada sector, para lo cual sí volveremos a la tradición de la economía de la solidaridad. En ese sentido, desde la economía de la solidaridad se hace hincapié en que así como existen diversas lógicas a la hora de producir, distribuir y consumir, lo mismo sucede a la hora de acumular.

De esta manera, el sector de intercambios privilegiará una acumulación de riquezas monetarizables, el Estado privilegiará una acumulación de poder, en tanto el sector solidario muestra dos tendencias: una aproximación a la “acumulación de relaciones sociales”, por un lado (Razeto, 1988), y por otro, una tendencia hacia lo que podríamos llamar “ahorro e inversión crítica”.¹²⁴ Desde este punto de vista se podrá comprender cómo las diferentes lógicas de acumulación corresponden a plurales estructuras de necesidades, cuya también plural satisfacción necesita de una correcta combinación (de manera que es posible analizar una combinación óptima en esta materia). Por su lado, de la manera en que se efectúe esta fase final de la economía, dependerá la forma que adquieran los nuevos flujos de reproducción de factores, y por esa vía, el tipo de producción que primará en una nueva etapa de los procesos económicos.

La acumulación alternativa. El caso de los bancos alternativos y fondos de ahorro éticos

En el marco de una creciente globalización de las finanzas, como sin duda ha ocurrido en los últimos años, nuestros mercados determinados han dado lugar al florecimiento de fórmulas alternativas en materia de ahorro e inversión. Sin duda, el primer antecedente en la materia lo pueden constituir las cooperativas de ahorro y crédito que, como dijimos, tienen sus orígenes con Frédéric Guillaume Raffeisen, en el siglo XIX, y que luego dan origen a diferentes fórmulas como las cajas populares, las cajas solidarias, etcétera. El desarrollo de estas fórmulas resulta de interés para nuestros estudios. En sus orígenes los fundadores de estas experiencias mostraban claramente un discurso muy crítico al sistema, no obstante lo cual conforme evolucionaban en el tiempo se fueron adaptando a la lógica más propia del mercado de intercambios, haciéndose difícil entonces distinguir entre la banca comercial y estas cooperativas de ahorro y crédito. Estas circunstancias, sin embargo, creemos que fueron propicias para dar lugar a una segunda etapa en el desarrollo de mecanismos alternativos en la fase de acumulación, generando cuatro fenómenos socioeconómicos de relevancia: el establecimiento de cooperativas de ahorro y crédito de desarrollo local y de carácter informal para eludir los mecanismos oficiales; el origen de los bancos populares de microcréditos; el origen de bancos alternativos, y finalmente la creación de grupos comunitarios de autogestión de monedas alternativas.

¹²⁴Sobre diferentes campañas realizadas en procura de lograr mayor transparencia de los bancos, o las diferentes experiencias de “inversión ética”, “títulos verdes”, accionistas críticos, accionistas ecológicos, experiencias de ahorro alternativo, etcétera, cfr. Centro Nuovo di Sviluppò, 1997.

El primer caso, la creación de cooperativas locales de ahorro y crédito, es un fenómeno muy practicado que hemos podido observar en diversas comunidades organizadas, con el propósito de retomar los orígenes de las ahora grandes cooperativas que una vez insertas en el sistema bancario tienen poca flexibilidad para adoptar mecanismos de economías alternativas. En ese sentido, numerosos grupos de vecinos, a los que por lo general los unen lazos de socialización secundaria, como puede ser la integración de una parroquia, partido político, etcétera, deciden ahorrar en conjunto y destinar la bolsa de ahorro a préstamos con carácter social o económico alternativo, a tasas inferiores a las del mercado.

El segundo caso, creación de bancos populares de microcrédito, se origina tras el éxito de las experiencias de microcrédito desarrolladas por el equipo de Muhammad Yunus, en el ambiente rural de Bangladesh. Luego del éxito obtenido por el Grameenbank, extendido a varios países del tercer mundo, el mismísimo Banco Mundial se vio tentado a reproducir la experiencia.

El tercer caso, a diferencia de los anteriores, nace en el primer mundo. Se trata de bancos alternativos que difunden conceptos como “balance responsable” (A socially responsible balanced no-load mutual fund, del Pax World Fund, o el Citizens Fund, para citar casos en Norteamérica); o “ahorro e inversión ética”, etcétera. En todos los casos, por este medio se trata de concienciar a los ciudadanos de depositar sus ahorros en bancos que no invertirán, por ejemplo, en empresas que dañen el medioambiente o violen los derechos humanos de sus empleados o contratistas.

La amplia difusión que se le ha dado a hechos como el financiamiento de armamentos a Irak por parte de la Banca Nazionale del Lavoro, o las realizadas al régimen racista de Sudáfrica antes de la apertura, por parte de la Banca Cariplo, etcétera, han contribuido a esta concienciación hacia un ahorro ético. Estas líneas de trabajo coinciden además con estudios sociológicos que confirman el interés de los ahorristas por saber sobre el destino de sus ahorros.¹²⁵

De esta cultura crítica del ahorro también han formado parte las iglesias, que en las últimas décadas han puesto especial detenimiento en el destino de sus ahorros, constituyendo, por ejemplo, comités de análisis a tales efectos, sobre todo luego de conocerse casos de cómo muchos bancos comerciales que trabajaban con diferentes iglesias, invertían sus dineros en empresas con objetivos y métodos poco coherentes con la ética cristiana, por ejemplo.

¹²⁵El Scottish Equitable Fund, por ejemplo, concluyó que el 96% de los entrevistados en 1990 no querían invertir su dinero en determinados sectores por razones éticas, sociales o ecológicas (Centro Nuovo Modello di Sviluppo, 1997, p. 123).

Valga citar en ese sentido el Ethical Investment Research Service, creado en 1983 por el British Council of Churches y otras organizaciones solidarias británicas con el fin de estudiar la viabilidad ética de ciertas inversiones; o el Ecumenical Committee for Corporate Responsibility, que también investiga el comportamiento de las multinacionales en diversos aspectos. Desde entonces se han popularizado las consultoras que informan a sus clientes sobre inversiones éticas. En 1984, por su lado, se funda el Stewardship Unit Trust, y en 1987 el Stewardship Income Trust, como los dos primeros fondos de inversiones éticas de Gran Bretaña, con rendimientos similares a los obtenidos por los fondos “normales” (al menos en su versión durkheimiana).

En Norteamérica, esta vez animado por la ética judeocristiana, se funda el Interfaith Center for Corporate Responsibility, con una cartera de 50.000 millones de dólares, que incluye a pequeños ahorristas. Finalmente podemos citar el caso del Info-centre for Responsible Investment, creado en Suiza en 1990 con el objeto de favorecer la “inversión socialmente responsable” y la democracia en la gestión de las sociedades.

Asociado con esta línea de bancos alternativos, surge el concepto de los “títulos verdes”, y emergen fondos de ahorros como el Enviromental Investor Fund, de Londres. En las sociedades anónimas, por su lado, se han creado grupos de accionistas críticos, dispuestos a interpelar a los socios mayoritarios sobre diversos aspectos éticos, como ha pasado en Nestlé, Deustche Bank, Bayer, Fiat etcétera (Centro Nuovo Modello di Sviluppo, 1997, pp. 126-130).

Un paso más allá de no financiar empresas cuestionables desde el punto de vista ético lo dan las diversas entidades que invierten en economías alternativas. Es el caso de la Industrial Common Ownership Finance, que instituyó también en Inglaterra un fondo para financiar emprendimientos locales de base cooperativa cuyos objetivos vayan en la línea de beneficiar la vida en comunidad, mejorar el entorno social y no buscar provecho personal. Otros fondos alternativos relevados por el Centro Nuovo Modello di Sviluppo lo constituyen el Mercury Prevident, fundado en 1974, que también financia experiencias solidarias y cuya originalidad es que les consulta a sus ahorristas la tasa de interés que necesitan y los proyectos en los que quieren invertir sus dineros; el Shared Interest, que financia cooperativas de países en desarrollo; la Agencia de Unión para el Desarrollo de una Economía Alternativa (Aldea), que crea unos 100 grupos Cigale de inversión local, y otras estructuras financieras para invertir en la economía social; el Öko-Bank, de Frankfurt, fundado en 1987 para financiar experiencias de economía ecológicas y humanitarias; las Mag de Italia; el Fondo de Inversión para el Desarrollo Solidario en Francia, etcétera.

En América Latina también hay una amplia experiencia de fondos para el financiamiento de actividades solidarias, la mayoría de los cuales son sostenidos por donaciones del primer mundo.

Finalmente hacíamos mención a una cuarta tendencia en materia de acumulación alternativa, que curiosamente consiste en evitar la acumulación. Nos estamos refiriendo a las ya citadas experiencias de monedas sociales que, a diferencia de la moneda oficial, es creada especialmente por grupos humanos para evitar su atesoramiento y la generación de interés. De esta manera se estimula la circulación de la moneda y por esa vía el trabajo continuo y, por tanto, la continua y necesaria provisión de bienes y servicios entre los asociados.

Referencias

- Aristóteles. (1982). *Política*. En *Obras*. Madrid: Aguilar.
- Aznar, G. (1994). *Trabajar menos para trabajar todos*. Madrid: Hoac.
- Bell, F.L.S. (1934). *Report on Field Work in Tanga*. *Oceania*, 4(3), 290-309.
- Blanc, J. (1998). Las monedas paralelas: evaluación y teorías del fenómeno. Recuperado de <http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/11/16/49/PDF/BlancREF1998EspHAL.pdf>.
- Boulding, K. (1976). *La economía del amor y del temor: Una introducción a la economía de las donaciones*. Madrid: Alianza Ed.
- Centro Nuovo di Sviluppo. (1997). *Rebelión en la tienda*. Barcelona: Icaria.
- Coleman, J. (1994). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- De Lommitz, L. (1987). *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI Ed.
- Denig, E. (1930). Indian tribes of the Upper Missouri. *46 th. Ann. Rep. Bur. Of Am. Eth.* En: Herskovits, M. (1954). *Antropología económica*. México: FCE.
- EFTA. (2000). *Anuario de Comercio Justo 1998-2000*. Madrid: EFTA.
- Etzioni, A. (1998). Voluntary Austerity. *American Economical and Psicological Review*, 19, 619-643.
- Gide, Ch. (1930). *Curso de economía política*. p. 265. Buenos Aires: Anaconda.
- Giving USA (1997). Sobre datos del Council for Aid in Education, Foundation Center y The Conference Board 1996. *Revista Tercer Sector*, 3(15).
- González de Olarte, E. (1984). *Economía de la comunidad campesina*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Greco, Th. (1994). Dinero nuevo: una oportunidad creativa para los negocios. Recuperado de www.economiasolidaria.cl

- Guerra, P. (1997). *Crisis y empresas alternativas en el Uruguay: El caso de las cooperativas de producción como emergentes de un sector solidario de hacer economía* (Serie Investigaciones, 18). Montevideo: DS.
- Guerra, P. et al. (2001). *Proyecto fortalecimiento de OEP mediante economías de trueque*. p. 49. Montevideo: Universidad de la República.
- Herskovits, M. (1954). *Antropología económica*. México: FCE.
- Hirschman, A. (1986). En contra de la parsimonia: tres formas fáciles para complicar algunas categorías del discurso económico. *Colección Estudios Cieplan 19*, 144-145.
- Hopenhayn, M. (1989). *Hacia una fenomenología del dinero*. Montevideo: Nordan.
- Hume, D. (1982). *Ensayos políticos*. p. 55. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Kettering, Ch. (1929). Keep the consumer dissatisfied, Nations Business. En Rifkin, J. (1997). *El fin del trabajo: Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. (p. 42). Buenos Aires: Paidós.
- Kliksberg, B. (2000). *Capital social y cultura: Claves olvidadas del desarrollo*. Jornadas sobre el desarrollo de las economías del Mercosur. Montevideo: SID.
- Martinez Alier, J. (1994). *De la economía ecológica al ecologismo popular*. Barcelona: Icaria.
- Marx, K. (1984). *El capital*. Vol. I. 15ª ed. pp. 215-240. Madrid: Biblioteca del Pensamiento Socialista.
- McCarthy, F. (1938). *Trade in Aboriginal Australia and Trade Relationships with Torres Strait, New Guinea and Malaya, Oceanía*. Vol. 9. p. 153. En: Herskovits, M. (1954). *Antropología económica*. p. 169. México: FCE.
- Michaux, J. et al. (2000). Ayllu Aymara y reciprocidad. *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal, XVIII, 35/36/37*, 59-79.
- Olivella, M. (1992). Cap. I, p. 7. *El poder del dinero*. Recuperado de <http://chalaux.org>
- Perna, A. (1998). Comercio justo: ¿alternativo o complementario a la economía de mercado. *Revista Imagina*, 9.
- Primavera, H. (2000). El lado invisible del trueque: Sólo se trata de inventar. Buenos Aires: paper.
- Razeto, L. (1988). *Economía de la solidaridad y mercado democrático*. Tomo III. Cap. IV. pp. 35, 67, 74, 75, 247, 516 y ss. Santiago: PET.
- Samuelson, P. (1969, diciembre 29). Amor. *Newsweek*. En: Samuelson, P. (1984). *Economía desde el corazón*. p. 19. Barcelona: Orbis.
- Samuelson, P. (1974, diciembre 30). Economía Navideña. *Newsweek*. En:

- Samuelson, P. (1984). *Economía desde el corazón*. p. 16. Barcelona: Orbis.
- Schechter, F. The Law and Morals of primitive trades. En: Herskovits, M. (1954). *Antropología económica*. p. 169. México: FCE.
- Schweickart, D. (1994). *Más allá del capitalismo*. Santander: Sal Terrae.
- Smelser, N. (1965). *Sociología de la vida económica*. pp. 172, 175. México: Uteha.
- Smith, M. (1940). *The Puyallup-Nisqually*. p. 17. New York: Columbia University.
- Thompson, J. (1933). *Mexico before Cortez*. New York. En: Herskovits, M. (1954). *Antropología económica*. p. 197. México: FCE.
- Triglia, C. (1988). *Sociología Económica: Stato, Mercato e Società nel Capitalismo Moderno*. Bologna: Il Mulino.
- Von Hayek, F. (1946). *La teoría pura del capital*. Madrid: Aguilar.

La conformación de los tres grandes sectores de nuestros mercados determinados

Composition of the Three Large Sectors of Our Selected Markets

Resumen

En este capítulo sostendremos que las experiencias socioeconómicas solidarias dan lugar a un tercer sector de nuestros mercados determinados, conjuntamente con el sector de intercambios y el sector regulado. Esta categorización sectorial responde a la necesidad de incluir prácticas, comportamientos y organizaciones empresariales que muestren una racionalidad y un uso de instrumentos económicos alternativos a los que caracterizan los otros sectores. Más allá de las diferencias, por ejemplo entre organizaciones solidarias que compiten en un mercado determinado con sus bienes y servicios, respecto a organizaciones que no producen con destino al mercado, hay una identidad específica del sector que será analizada.

Palabras clave: asociativismo, economía social y solidaria, emprendimientos solidarios, tercer sector.

Abstract

In this chapter we maintain that solidarity socioeconomic experiences give rise to a third sector of our selected markets, along with the sector of exchanges and the regulated sector. This is sectorial categorization addresses the need to include entrepreneurial organizations, behaviors and practices that demonstrate rationality and the use of alternative economic instruments different from those that characterize the other sectors. Beyond the differences, for example between solidarity organizations that compete in a particular market with their goods and services, with respect to organizations that do not produce for the market, there is a specific identity of the sector that will be analyzed.

Keywords: associativism, social economy and solidarity economy, solidarity enterprises, third sector.

¿Cómo citar este capítulo?/ How to cite this chapter?

Guerra, P. (2014). La conformación de los tres grandes sectores de nuestros mercados determinados. En *Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas* (2ª ed.) (pp. 217-241). Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.

La noción de un “tercer sector” en nuestros mercados determinados

A lo largo de este trabajo nosotros hemos venido postulando la existencia de un tercer sector de la economía que actúa con base en relaciones económicas y conforme a factores de producción y modalidades de consumo, con una racionalidad operacional distintiva a los dos sectores tradicionalmente rescatados por la teoría económica: Estado y sector privado capitalista.

Antes de seguir avanzando en esta idea hagamos dos puntualizaciones importantes: en primer lugar, no sólo la ciencia económica está en deuda con el tercer sector. En el plano de la sociología y de la historia de las ideas en general, al amparo del pensamiento de la modernidad, indudablemente se ha privilegiado el discurso y las categorías científicas para explicar —al decir de Pérez Adán— el desarrollo del sujeto individual, por un lado, y del Estado por el otro. De esta manera, los sujetos intermedios, los actores provenientes de los diferentes planos de la sociedad civil, han tenido un escaso desarrollo teórico. En segundo lugar, y matizando lo anterior aunque al lector le parezca extraño, tampoco podemos señalar que las referencias a un tercer sector de la economía han sido desconocidas hasta estos últimos años. En ese sentido, hemos hecho referencia al autor que quizá podamos entender como antecesor de este gran movimiento en las ciencias sociales por rescatar un tercer sector, al francés G. Fauquet, quien en la primera mitad del siglo xx ya postulaba no sólo la existencia de un tercer sector de la economía, sino que también se refería a sus bondades y, por tanto, a la necesidad de lograr su mayor expansión. Sin duda la explicación más acertada para dar cuenta de la existencia de estas dos tendencias es que la segunda ha sido prácticamente marginada en el plano académico y teórico. Como ya se ha dicho, sin duda la socioeconomía, por un lado, y la economía de la solidaridad, por otro, han sido dos corrientes que justamente en los últimos años han intentado rescatar los comportamientos solidarios provenientes de experiencias económicas alternativas a la más propiamente capitalista y a la estatal.

En tal sentido, a lo largo de estas páginas hemos manifestado que la “crisis” particular que enfrentan las sociedades contemporáneas han sido propicias para que desde distintas escuelas de pensamiento social, numerosos autores y agentes sociales se refirieran con mayor contundencia a la necesidad de rescatar y apoyar el desarrollo de un tercer sector en la economía. Fue así que en los últimos años, a la par que en América Latina se divulgaba la idea de un sector solidario de la economía, en Norteamérica se divulgaban otros, entre los cuales adquiriría mucha popularidad la idea del “tercer sector”, fundamentalmente de la mano de la International Society for Third-Sector Research (ISTR), queriendo rescatar

fundamentalmente las diferentes formas de autoorganización de la sociedad civil. Conviene, en tal sentido, referirnos a qué entendemos por sociedad civil,¹²⁶ y qué diferencias encontramos entre la línea latinoamericana y la norteamericana en relación con el tercer sector.

La discusión sociedad civil-sociedad política

La discusión en torno a las relaciones entre sociedad civil y sistema o sociedad política es tan antigua como la historia de los significados de estos dos términos.

En su acepción originaria la *sociedad civil* se contraponía al concepto de “sociedad natural” (*societas civiles* y *societas naturalis*). De esta manera, había una confusión de términos entre sociedad civil y sociedad política, lo que hundía raíces con la correspondencia helénica *civitas-polis*. Según esta noción, de origen jusnaturalista, el Estado o sociedad civil (y por tanto civilizada) nacía tras la ruptura con un Estado antiguo de tipo primitivo, donde se vivía sin tener más leyes que las naturales.

El pensamiento clásico de la Iglesia Cristiana, sobre todo en la Edad Media, se emparentaba con esta línea jusnaturalista, fundamentalmente en lo que respecta a vincular sociedad política y sociedad civil, distinguiendo la esfera de lo temporal de la esfera de lo extemporal, espiritual o religioso (Bobbio, 1968).

Será recién con el nacimiento del capitalismo que tiene sentido una separación entre sociedad civil y sociedad política. Antes, las formas de poder se encontraban en todos los dominios de la vida social, es decir, todo era político, fundado en una misma moral, fundamentalmente de carácter religiosa: “El orden social estaba unificado, o al menos se le comprendía y se lo vivía así” (Rosanvallon, 1987).

La separación y distinción entre la sociedad civil y la sociedad política tiene lugar entonces tras la disolución del orden medieval, y con el surgimiento de las libertades más individuales.

Por un lado, la sociedad civil se transforma completamente con el desarrollo de las ciencias, del racionalismo, del empirismo, con la expansión de los nuevos métodos de producción, del comercio, del transporte y las comunicaciones, con la formación de las burguesías y de las nuevas clases sociales, con el desarrollo de las ideologías y de los partidos políticos; se transforma y se autonomiza respecto de los poderes tradicionales, constituyéndose como un espacio donde las actividades individuales y la competencia comienzan a desplegarse con libertad, o más concretamente, en un contexto de lucha y conflictos entre intereses y aspiraciones particulares.

¹²⁶Coincidimos con Alejandro Llano en que la frecuente y casi tópica referencia al concepto de sociedad civil se ve aquejada por una notoria ambigüedad en el uso del término. Cfr. Llano, 1999, p. 18. Eso nos debe llevar a una delimitación conceptual teóricamente correcta.

Por otro lado, el poder político reacciona autoritariamente en un esfuerzo por conservar y restaurar el antiguo orden, trata de asegurar para sí al menos el monopolio de la violencia y de la administración burocrática; la sociedad política se refuerza, conformándose como un cuerpo separado que se pone por encima de la sociedad civil. Se configura de este modo la primera forma de lo que podemos llamar el [E]stado moderno: el [E]stado absoluto (Razeto, 1985, p. 10).

El problema del relacionamiento de la sociedad civil con la sociedad política empezaría entonces a ubicarse en los primeros planos de la reflexión de la época. De hecho, la reforma política registrada en Inglaterra a finales del siglo XVII motivaría los aportes de Locke y Rousseau. Para el primero, lo esencial de la sociedad reside en la sociedad civil: la sociedad política para el naciente liberalismo no es más que una instancia de derecho y regulación. Hegel contribuiría con aportes realmente importantes, desvinculando la sociedad civil con respecto al Estado, el cual oficia de “razón primera”, fundante de la Nación, y además, instrumento privilegiado para asegurar el bien general. Finalmente Marx retoma a Hegel para hacerse una idea propia de las relaciones sociedad civil-sociedad política, en la cual la primera abarcaría el conjunto de las actividades económicas y ámbito de las necesidades individuales, formando parte de lo que llamaría la “base económica de la sociedad”: “La sociedad civil es el verdadero hogar y escenario de toda la historia[...] la sociedad civil abarca todo el intercambio material de los individuos en una determinada fase de desarrollo de las fuerzas productivas” (Marx y Engels, 1968, p. 38). El objetivo final del comunismo sería, en tal sentido, sacar de las manos de la burguesía el control de la sociedad civil y devolverlo a la sociedad entera representada por la clase obrera. Una vez disuelto el Estado represor, la sociedad política se disolvería en la sociedad civil, lo que genera una serie de interrogantes y contradicciones estratégicas que luego Gramsci pretendió explicar desde su heterodoxia.

En efecto, Gramsci se transforma en un gran teórico de la reflexión sobre la sociedad política y la sociedad civil. En primer lugar, partiendo de la base de que la sociedad civil forma parte de la superestructura:

[...] se pueden fijar dos grandes planos superestructurales; el primero que se puede llamar sociedad civil, está formado por el conjunto de los organismos vulgarmente llamados privados [...] y que corresponden a la función de hegemonía que el grupo dominante ejerce en toda la sociedad (Portelli, 1972, p. 14).

En tal sentido, Gramsci concibe la extinción del Estado de modo diferente a la tradición más ortodoxamente marxista: lo que desaparece no sería todo el Estado sino parte de él, esto es, subsistiría el Estado como función de dirección (organizador de consensos) y desaparecería como aparato de poder (función de dominación). Obviamente, Rosanvallon constata que la utopía gramsciana no es

otra que la utopía liberal, la de una sociedad civil acompañada por un Estado de derecho a la usanza de Locke.

La visión hegeliana, que como dijimos luego recoge Marx, según la cual la sociedad civil representa la primacía de las necesidades, y por tanto de los intercambios, podemos entroncarla con la distinción entre las esferas sociales y políticas, en el sentido que le daba Arendt (1961), esto es, como el ámbito de lo privado, referido al mundo de las necesidades (*oikia*) a diferencia de la *polis*, ámbito de la praxis y la palabra, espacio que se dio la humanidad para trascender lo cotidiano.

Nótese cómo bajo este paradigma de “sociedad civil”, el actor principal pasa a ser el mercado, lo que definitivamente sellará todo el discurso de la modernidad, contraponiéndolo al otro actor privilegiado, el Estado, sobre quien —además— pesó y pesa todavía toda una tendencia interpretativa de raíz autoritaria por parte de las ciencias sociales (Faletto, 1991).

Siguiendo a Weber, por ejemplo, tenemos que

[...] sociológicamente cabe definir al Estado Moderno en relación con un medio determinado que él posee, como toda entidad política: la violencia física. [...] Lógicamente, la violencia no es el medio normal y tampoco el único de que se vale el Estado, pero sí podemos decir que es su medio específico (Weber, 1967, p. 83).

Estas ideas, de amplia repercusión académica como se puede observar, sin embargo no son las que creemos mejor definen al Estado, al que preferimos entenderlo como institución social garante no ya de la confrontación, sino del diálogo y la negociación entre los diversos intereses en juego.

Ese Estado, además, debemos considerarlo como posterior a la sociedad política. El Estado es una forma histórica que tiene un carácter instrumental con respecto a la sociedad en su conjunto. Al decir de Maritain:

[...] la teoría que considera al Estado como parte o instrumento del cuerpo político, subordinada a él y dotada de la máxima autoridad, no por derecho propio ni para su beneficio, sino únicamente en virtud de y para el cumplimiento de las exigencias del bien común, puede calificarse de teoría “instrumentista” que establece la genuina noción política del Estado (Maritain, en Fiallo, s.f., p. 33).

Sin embargo, hay quienes no parten de esta idea y generan otras:

[...] nos vemos confrontados con otra noción absolutamente distinta, la noción despótica del Estado, basada en una teoría “substancialista” o “absolutista”. Según esta, el Estado es un sujeto de derecho, es decir, una persona moral y, por tanto, un todo; como consecuencia, o bien se superpone al cuerpo político o lo absorbe por completo, disfrutando de poderes supremos en virtud de su propia naturaleza, de sus derechos inalienables y de su propio interés supremo (Maritain, en Fiallo, s.f., p. 34).

De esta manera, el Estado se transforma en una forma histórica determinada que por sus funciones vitales de velar por el bien común, se convierte en un elemento indispensable y primario en el sistema político y social. Sin embargo, la sociedad civil y sus actores no deben estar subsumidos a este, ya que son anteriores al Estado.

Por otro lado, el argumento democrático nos lleva a creer en la necesidad de entender la sociedad política integrada además por los partidos políticos, esto es, la posibilidad de organizarse por parte de los ciudadanos para acceder al poder político inspirados en un conjunto de ideas y una plataforma programática.

La misma argumentación democrática debemos extenderla al resto de la sociedad, esto es, a la sociedad civil. Creemos que una sociedad civil más democratizada es una en la que los diferentes actores y movimientos sociales logran adoptar una autonomía cierta en relación con la sociedad política, especialmente el Estado. De esta forma, no sólo estaremos promoviendo visiones diferentes, sino que además estaremos contribuyendo al desarrollo personal y colectivo de vastos sectores de la sociedad.¹²⁷

Tuvo que pasar mucho tiempo para que se entendiera a la llamada *sociedad civil* como espacio privilegiado para el desarrollo de los movimientos sociales, no sólo actuando en defensa de intereses de clase —obviamente este aspecto es de fundamental consideración para el caso latinoamericano—, sino desarrollando también una amplia variedad de expresiones en el campo cultural, artístico, de las ideas, etcétera. Creemos que esta *segunda oleada teórica* de la sociedad civil condujo justamente a rescatar a los movimientos sociales como actores fundamentales de ese espacio social, entendido de forma mucho más amplia, y no sólo en referencia al mercado. La literatura especializada, en los años ochenta, representa muy bien esta tendencia, descubriendo entre otras cosas la irrupción de actores alternativos, también llamados *nuevos movimientos sociales*. A la par de que ello ocurría, iban emergiendo también desde las ciencias sociales nuevos discursos y revalorizaciones en torno al concepto de ciudadanía. Para Donati, por ejemplo, desde su sociología relacional, se destaca un emerger diferenciado de las esferas relacionales, que incluye dentro de lo privado-social, dando origen a un nuevo sentido de la sociedad, ahora convertido “en el conjunto de las esferas sociales, asociativas en sentido lato, distintas del mercado y del Estado” (Donati, 1999, p. 39). Diferenciando el concepto de ciudadanía en las sociedades modernas y posmodernas, concluye que en el último caso esta se convierte en la dimensión política de las relaciones

¹²⁷Nuestra posición, incluso emparentada con la de los comunitaristas, hace referencia a la necesidad de contemplar los “terceros soberanos que hemos de añadir a los sujetos que han sido erróneamente considerados como protagonistas exclusivos de la modernidad: el individuo y el Estado” (Pérez Adán, 1998, p. 89).

sociales que persiguen bienes comunes, dando lugar así a la categoría de ciudadanía societaria, en la que, más allá de tener un estatus de adscripción conferido por un Estado, destaca especialmente el hecho de pertenecer a “subjetividades sociales, políticamente relevantes por la consecución de bienes y metas colectivas comunes [...]” (Donati, 1999, pp. 48-49).

Tomando en cuenta estas consideraciones estamos en condiciones de alertar al lector sobre los peligros que encierran ciertas visiones del tercer sector como un ámbito integrador de la sociedad civil. Tal fenómeno se muestra muy alejado de los desarrollos que tuvieron nuestros movimientos sociales en América Latina, de raíz popular y más vinculados con la lucha por ciertos derechos básicos. En segundo lugar, debemos ser enfáticos en rechazar aquellas visiones que intentan superar la noción de sociedad civil, por la de tercer sector. Como ya vimos, ambos conceptos tienen raíces totalmente distintas, si bien tienen algunos puntos en común. No descartamos intereses ideológicos de parte de quienes intentan sustituir el paradigma de sociedad civil por el del tercer sector, parapetando ciertos actores como las fundaciones, sobre otros de carácter más popular y clasista, como los sindicatos. Ante esta tendencia conservadora nuestra posición es clara: sociedad civil y tercer sector son cosas muy diferentes a pesar de algunos aspectos en común. Recurrir a alguno de esos conceptos, por tanto, no significa dejar al otro de lado, tan sólo se trata de hacer referencia a cosas distintas. En las próximas líneas trataremos de avanzar más en las características del tercer sector.

La noción socioeconómica del tercer sector

En ese sentido, un primer uso del término “tercer sector” es el que hemos tratado de imprimirle en todo este trabajo, esto es, relacionándolo con una tercera lógica de hacer economía, más allá de la mercantil y de la estatal, con identidad propia en las diversas fases de producción y en términos generales, también en cuanto a la racionalidad empleada. A este enfoque lo podemos llamar “enfoque socioeconómico solidario del tercer sector”.

Siguiendo esta línea argumental, consideramos que dicho enfoque hace referencia a un tercer sector de la economía, diferente al privado-capitalista (caracterizado por producir con base en el factor capital, distribuir con base en las relaciones de intercambio, y fomentar una cultura consumista); y al sector estatal-público (caracterizado por producir con base en el factor administrativo, pero también en el capital, aunque con lógica distinta al anterior, y distribuir con base en las relaciones que Polanyi llamaría fundamentalmente de redistribución), restando una tercera forma de hacer economía en la que se rescatan los valores solidarios, y en la que los sujetos (individuos, familias, grupos) provendrían del entretrejo de la sociedad civil.

Queremos llamar la atención del lector acerca de nuestra inclinación teórica por este nivel de análisis. En efecto, de acuerdo con nuestro marco teórico, el tercer sector se entiende en una primera instancia como un sector con determinadas características socioeconómicas que tiene un peso considerable en nuestros mercados determinados. Este nivel de reflexión, como pudimos observar, se nutre de un análisis interdisciplinario con mayor incidencia de la sociología económica, la economía aplicada (fundamentalmente economía cooperativa) y la antropología. Se comprenderá entonces, desde este punto de vista, nuestra diferencia con el ordenamiento presentado entre otros por Donati, un autor que por perseguir fundamentalmente la evolución mostrada por la ciudadanía en las sociedades posmodernas, distingue un cuarto sector vinculado con las redes primarias. Desde la socioeconomía de la solidaridad, sin embargo, esas redes forman parte del tercer sector solidario, sin haber por tanto razón alguna para partir los comportamientos solidarios en dos sectores distintos.¹²⁸

La noción reducida de “tercer sector”. Antecedentes

Un segundo uso del término es el que ha divulgado a secas la noción de “tercer sector”. El nivel de análisis deja lo macroeconómico para introducirse sobre todo en lo organizacional. De hecho, el análisis sectorial, que antes hundía sus raíces en los comportamientos socioeconómicos más básicos de producción y distribución, ahora pasa a una mirada más micro, que corre el riesgo de no asumir la dimensión más estructural de nuestros mercados y economías. Este nivel de análisis es el que ha venido primando desde Norteamérica, fundamentalmente de la mano de los investigadores del proyecto Hopkins, aunque en los últimos años también recoge importantes contribuciones de Europa y Latinoamérica. Las disciplinas que concurren en su apoyo son fundamentalmente la sociología de las organizaciones y las ciencias políticas, sobre todo en sus líneas de trabajo sobre políticas sociales y ciudadanía. A diferencia del anterior nivel, además, donde los investigadores provienen fundamentalmente de círculos progresistas (vinculados ya sea con el movimiento cooperativo o con organizaciones populares), quienes apelan a esta noción “restringida” provienen de un abanico más amplio que incluye posiciones netamente neoliberales (anti-Estado de bienestar), hasta otras más progresistas.

¹²⁸Esta diferencia, sin embargo, no implica rupturas teóricas importantes con Donati. De hecho, el sociólogo italiano reconoce que el tercer y cuarto sector forman parte de lo que él llama lo “privado social”.

Uno de los problemas más preocupantes para nuestra disciplina, cuando se parte de la noción de tercer sector a secas, es que en principio nada dice con respecto a sus características, haciendo sólo referencia a un ordenamiento sectorial. La pregunta sobre qué encierra a su interior, y qué experiencias asume como propias, surge al instante.¹²⁹

Veamos en tal sentido algunos exponentes académicos de mucho prestigio en esta materia, provenientes a su vez de diferentes contextos teóricos. Al respecto, Alain Lipietz, luego de abordar la crisis de empleo en toda Europa, brega por “un tercer sector de utilidad social” (Lipietz, 1997). Estaría integrado por agencias subvencionadas por el Estado y exentas de pagar impuestos, que empleen trabajadores desplazados del sector privado y público, y organizados, por ejemplo, de forma autogestionaria. Su fin sería producir bienes y servicios no rentables según las normas capitalistas, pero a su vez alejado del aparato estatal en el sentido de que este sólo subvencionará una parte, siendo la otra completada por el pago de los usuarios (por ejemplo, por medio de una compleja red de desarrollo local).

Motivado por la misma crisis de empleo a la que se refería Lipietz para el caso europeo, Rifkin, en su *best seller* titulado *El fin del trabajo*, propone también el fortalecimiento de un tercer sector como salida para el caso norteamericano (Rifkin, 1997). Ese tercer sector, diferente al público e independiente del mercantil, se fundamentaría, según el autor norteamericano, en la comunidad. Ahora bien, Rifkin parecería reducirlo al sector de voluntarios, responsable del 6% de la economía norteamericana, pero fundamentalmente —dice— de la felicidad de millones de beneficiados y de activistas

¹²⁹Dependiendo de la concepción con la que partamos es que podremos ubicar o no determinados fenómenos económicos integrando la categoría. En palabras de un informe sobre el estado de la economía social de Italia:

[...] nos parece particularmente difícil llegar a una definición comúnmente aceptable e inequívoca de lo que el Tercer Sector puede abarcar. Por explicarlo con brevedad, hay dos diferentes interpretaciones: la más tradicional tiene a incluir al Tercer Sector con las empresas cooperativas “intermedias” que están entre la economía pública y la privada, es decir el universo entero del empresariado cooperativo o tal vez parte de él (la mayoría) que cumple con los requisitos de “mutualidad” [...]; la otra, más reciente y bastante más común hoy en día, tiende a excluir al empresariado cooperativo del Tercer Sector, siendo la única excepción las cooperativas sociales que están reguladas por la Ley número 381 del 8 de Noviembre de 1991 [...] (Ciriec, 2000, p. 635).

Las cooperativas sociales son una interesante variación de la cooperativa tradicional, con un propósito peculiar y con presencia de miembros que pertenecen a categorías particulares, haciendo hincapié en fines de inserción: el número de miembros voluntarios no puede superar el 50% del total o, en caso de cooperativas de integración, el número de “personas en dificultades” no puede superar el 30%.

que logran expresar por medio de diversas organizaciones, ONG, fundaciones, iglesias, etcétera, sus cualidades no valoradas monetariamente. Coincidimos con Rifkin, en ese sentido, en que este tercer sector

[...] ofrece un necesario antídoto contra el materialismo que [ha] dominado el pensamiento y el comportamiento de la sociedad industrial del siglo xx. Mientras que el trabajo en el sector privado está motivado, fundamentalmente, por las ganancias materiales y la seguridad en el futuro y es algo contemplado en términos de incremento en el consumo, la participación en el tercer sector está motivada por el servicio a los demás [...] (Rifkin, 1997, p. 287).

Según la versión de Rifkin, además, el Gobierno deberá financiar formas alternativas de trabajo en este sector de voluntarios, mediante mecanismos que no viene al caso mencionar ahora y que pueden leerse en su obra. Lo que nos interesa ahora, sin embargo, es señalar cómo el concepto de tercer sector debería pulirse, teniendo en cuenta la diversidad de connotaciones que cada autor le da al término.

A la luz de la versión de Rifkin, pero además del grueso material que ha surgido del tercer sector en las redes académicas, la idea central que se debería definir es si el tercer sector persigue o no fines de lucro.

El significado del lucro en la economía popular y los componentes del tercer sector

Permítanme, en ese sentido, que haga hincapié en discutir el significado atribuido al término lucro. En primer lugar, esta variable es considerada como central para distinguir a los integrantes del tercer sector, para la versión más clásica al respecto, que es, entre otras, la que expone la International Society for Third Sector Research (ISTR). Para la ISTR, el tercer sector está integrado por “organizaciones privadas sin fines de lucro: ONG, asociaciones diversas como las ocupacionales o comunitarias, entidades asistenciales, fundaciones, etcétera”. Por otro lado, para la economía de la solidaridad, perseguir o no fines de lucro no es una variable central de análisis, haciéndose hincapié en las formas de producción, distribución, consumo y acumulación de sus organizaciones.

En tal sentido, sostenemos que muchas organizaciones integrantes del sector solidario de hacer economía no persiguen fines de lucro. De hecho, las organizaciones que se basan en las relaciones de donación (entre las cuales ubicamos no sólo a las que donan dinero, sino también las donantes de trabajo, u organizaciones de trabajo voluntario), no persiguen ninguna ganancia, al menos materialmente

hablando.¹³⁰ Otras, sin embargo sí lo hacen, y ello encuentra su legitimidad: cuando un conjunto de trabajadoras y trabajadores desplazados de la economía capitalista, se reúnen y conforman con base en sus habilidades personales (factor trabajo) una cooperativa autogestionada, buscarán una ganancia que les haga rentable la empresa. Esa ganancia, sin embargo, no será apropiada por el capital, sino por el factor organizador que subsume al resto de los factores, esto es, el factor trabajo, y ello es básicamente alternativo a lo predominante en el mercado determinado. Cuando una comunidad de trabajo, fundada con base en valores igualitaristas y humanistas, genera bienes y servicios, intentará sacar provecho con ellos¹³¹ para los fines por los cuales fue creada (muchas veces, no con fines meramente económicos). De acuerdo con lo anterior, la característica de un sector solidario de hacer economía no es la ausencia de ganancia o lucro, sino la presencia de factores alternativos organizadores de la actividad; criterios de distribución con base en relaciones diferentes a las de intercambio (entre ellos la donación, el trabajo voluntario, la reciprocidad, la redistribución, etcétera); y formas de consumo más integrales.¹³² En definitiva, en algún grado, el valor de la solidaridad deberá estar presente en estas organizaciones, y su sola presencia hará de alguna manera que algunos de los procesos económicos sean alternativos y fundantes de una tercera lógica.

Pero además de ello, nuestra experiencia en el trabajo con micro y pequeñas empresas populares, cooperativas y comunidades de trabajo, nos ha convencido de que el término “fines de lucro” no es adecuado para realidades diferentes a las de las grandes empresas capitalistas. En ese sentido, los integrantes de lo que llamamos sector solidario, más que perseguir ganancias en sus empresas, persiguen obtener “ingresos” que les permitan satisfacer sus necesidades. Si bien están orientados al sector mercantil, no siempre lo hacen con la racionalidad de una empresa típicamente capitalista. De hecho, por lo general, a ninguno de sus integrantes se le cruza por la cabeza hacerse rico, sino vivir con su trabajo, de una manera digna. En otras ocasiones, incluso, el objeto de estas iniciativas empresariales es sustituir los ingresos antes recibidos de forma salarial. ¿Podemos llamar a esto (sin más), “perseguir fines de lucro”? Finalmente, y esta vez amparados en una visión valorativa explícita, más que en comportamientos implícitos como los anteriores, en los estatutos de

¹³⁰Reciben sin embargo beneficios no materiales, que lógicamente la teoría neoclásica, amparada en su supuesto de racionalidad instrumental, nunca ha podido interpretar correctamente.

¹³¹Fíjese el lector que no decimos “el máximo provecho”, como suele señalarse en el caso de la economía mercantil capitalista. Muchas organizaciones alternativas se contentan con un “precio justo”, inspirado no en relaciones meramente mercantiles, sino en relación con valores alternativos.

¹³²En el sentido que, por ejemplo, le da Max Neef o el propio Razeto a las necesidades humanas.

varias cooperativas de trabajo se anota textualmente que “no se perseguirá fines de lucro” en sus actividades, un sinsentido del que no nos ocuparemos pues ya ha sido suficientemente trabajado por la economía aplicada del cooperativismo.

La teoría sociológica le ha prestado atención a estos fenómenos, incluso desde los clásicos. Weber, por ejemplo, distinguía, como veíamos supra, dos tipos de gestión económica: en primer lugar, la gestión económica consuntiva, caso de la hacienda,¹³³ que planea de qué manera las necesidades pueden ser cubiertas con los ingresos esperados; y por otra parte, rescata la acción lucrativa como aquella orientada por las probabilidades de ganancia, y que llevan a cabo las grandes empresas racionales que caracterizan el capitalismo según el autor de *Economía y sociedad* (Weber, 1969). Lamentablemente, para este gran clásico de la sociología, estas últimas empresas sólo podían guiarse por cálculos de capital, descartando la posibilidad de gestionar empresas sobre la base de terceros factores. En la misma pobreza analítica cayó buena parte de la teoría económica, lo que dificulta hoy en día establecer con claridad cómo pueden erigirse empresas racionales económicamente sin necesidad de perseguir fines de lucro.

Por todo lo anterior, creemos que un tercer sector de economía solidaria está conformado por dos grandes grupos:

1. Organizaciones que persiguen, entre otros objetivos,¹³⁴ obtener ingresos económicos para satisfacer las necesidades de sus integrantes, mediante lo que llamábamos “formas alternativas de hacer economía”. Es el caso de cooperativas, micro y pequeñas empresas, comunidades, etcétera, que producen, distribuyen, consumen y acumulan conforme a factores, relaciones, valores y operaciones diferentes a la de los sectores capitalista-privada, y estatal-público. En muchos casos, los objetivos extraeconómicos son tan fuertes, que la austeridad en los ingresos monetarios sólo se puede explicar por una visión muy distinta a la predominante en materia de satisfacción de necesidades.
2. Organizaciones sociales que con base en las relaciones de donación (de dineros, trabajo, formación, capacitación, etcétera), promueven el desarrollo de la sociedad civil a diferentes niveles. Es el caso de fundaciones,

¹³³Weber le llama hacienda a la organización económica clásica en materia de gestión consuntiva.

¹³⁴Decimos “entre otros objetivos”, pues en algunas investigaciones hemos comprobado cómo en empresas asociativas el trabajador-socio satisface una pluralidad de necesidades, por lo cual no persigue sólo un mayor nivel de ingresos, sino participar en la toma de decisiones, ser dueño de su propio destino, trabajar en familia (en el caso de las empresas familiares), poder sustituir más fácilmente los tiempos de trabajo por tiempo de ocio, etcétera.

ONG, etcétera, que mediante su acción han dado lugar a un verdadero “mercado de las donaciones”, de fundamental importancia para comprender algunos fenómenos económicos contemporáneos. Muchas veces, entre los programas que apoyan figura el potenciamiento de empresas en el sector popular. Si no fuera al menos confuso el término “sin fines de lucro”, se debería admitir que organizaciones que no persiguen esos fines apoyan la constitución de iniciativas que expresamente persiguen el lucro, lo que de alguna manera resulta paradójico.

Hacia una definición operativa del tercer sector en su versión restringida

Hasta aquí los puntos en común que advertimos entre lo que hemos catalogado, sin ánimo generalizador, un primer y segundo enfoque del fenómeno “tercer sector”. Llegado a este punto, podemos hacer un nuevo esfuerzo que nos conduzca a teorizar adecuadamente dicho fenómeno, y por tanto insistir en un análisis de su especificidad.

Para ello propongo dos posturas: 1) saber distinguir el tercer sector de otras categorías de análisis, y 2) pensar y reflexionar el tercer sector en conjunto con las otras categorías de análisis citadas. En ese sentido, como ya vimos, debemos marcar los límites del tercer sector con el concepto de sociedad civil, con el sector de economía de la solidaridad, de la economía social, economía de las donaciones, Non Profit Sector, Voluntary Sector, Tercer Sistema, etcétera, para hacer mención a los más nombrados. Pero a la par que hacemos la distinción, creemos que no podemos prescindir de los aportes generados por quienes han trabajado científicamente en ellos, habida cuenta de los numerosos puntos de intersección que se pueden generar.

Podemos descubrir una especificidad clara del tercer sector, solamente con una buena teoría que dé cuenta de su identidad y que la distinga del resto de las identidades que tienen lugar en el campo de la economía. En la medida que ello no ocurra podemos caer en intentos de delimitación erróneos, por lo general muy elásticos y pragmáticos o, en otras palabras: “La idea misma de tercer sector, como cajón de sastre donde se ubican aquellas formas de organización económica que no casan bien con las dos grandes realidades, el sector público y el sector capitalista [...]” (Carpi, en Ciriec, 1997, p. 86).

De esta manera, al tercer sector lo podemos definir, en su versión restringida, como *el conjunto de organizaciones autónomas de la sociedad civil, con el objeto de producir bienestar; inspiradas en valores solidarios, cuyas eventuales ganancias monetarias no se dividen entre los asociados.*

Veamos detenidamente los componentes de la definición:

- a. Organizaciones: las organizaciones se caracterizan por su relativa estabilidad en el tiempo (sean formales o informales), de manera que se dejan de lado otras manifestaciones de la sociedad civil o formas de acción colectiva de carácter inestable o efímero.
- b. Autonomía: se requiere cierto grado de autonomía en la toma de decisiones, con respecto a otras organizaciones del aparato estatal o del mercado.
- c. Productoras de bienestar: en el sentido amplio, la producción de bienestar incluye una enorme variedad de fines y objetivos que satisfagan algún tipo de necesidad colectiva. Por lo general esas necesidades no son correctamente atendidas por el Estado o el mercado, aunque hay excepciones.
- d. De la sociedad civil: son organizaciones de naturaleza privada.
- e. Solidarias: todas estas organizaciones en sus fines o en sus medios presentan firmes valores solidarios.
- f. Ganancias indivisibles: en caso de haber ganancias monetarias, estas no se dividen entre los miembros de la organización, sino que se destinan a los fines de esta.

Teniendo en cuenta esta definición, podemos decir que el tercer sector engloba casos tan distintos como las asociaciones de vecinos, pasando por las fundaciones, las ONG tradicionales, o las ollas populares, pero también incluso algunas empresas de la economía social que operan en el mercado. De esta manera aparece como preponderante en muchos autores, la figura “sin fines de lucro”, que ya hemos cuestionado, y que da origen a dos tipos de organizaciones dentro del tercer sector: organizaciones con fines (no exclusivamente) comerciales, y organizaciones sin fines comerciales. Ambas, sin embargo, se caracterizan por no poder distribuir beneficios monetarios entre sus asociados. Las mutualistas de salud en Uruguay son un buen ejemplo de organizaciones del tercer sector con fines (no exclusivamente) comerciales. Las policlínicas barriales de salud son, por su lado, un buen ejemplo en el mismo rubro de organizaciones del tercer sector sin fines comerciales.

Esta última característica es fundamental para distinguir el fenómeno del tercer sector, con el de la economía social, o las organizaciones de la economía de la solidaridad. En efecto, las cooperativas de producción, como las comunidades de trabajo, comunidades nativas, diversas OEP, etcétera, que se caracterizan por ser organizaciones solidarias y alternativas, no son estrictamente organizaciones del tercer sector en su versión restringida, ya que en caso de obtener ganancias

monetarias pueden distribuirlas entre sus asociados.¹³⁵ En las cooperativas de producción, por ejemplo, el sistema es el de la distribución según los aportes de cada socio (prorratio); en los kibbutzim, por su lado, se distribuye de acuerdo con las necesidades de cada miembro. Notemos, sin embargo, lo cercano de estas organizaciones con respecto a las que persiguen fines comerciales del tercer sector.

La otra confusión corriente es asimilar al tercer sector con el sector de voluntariado, cuando no todas las organizaciones del tercer sector tienen el componente voluntario. En el mismo sentido, debemos señalar nuestra discrepancia cuando se habla de sector caritativo, filantrópico, o incluso con ánimo altruista. De hecho, muchas organizaciones del tercer sector no tienen ánimo altruista. ¿Cómo podemos entender el altruismo en una cooperativa de vivienda por ayuda mutua? ¿Cuánta caridad encontramos en una mutual de salud? En ambos casos, más que altruismo y caridad, lo que se observa son valores de solidaridad, cooperación y espíritu asociacionista, que son cosas diferentes. En tal sentido, somos de la idea de recortar claramente los límites de estas categorías, y para ello se vuelve imprescindible el recurso de las elaboraciones científicas anotadas.

El sector del voluntariado, por ejemplo (aquel integrado por organizaciones del tercer sector que cuentan con un número significativo de trabajadores que se entregan a una causa en forma gratuita) y el de las donaciones (en un sentido más amplio, aquel integrado por el conjunto de las relaciones unidireccionales entre dos o más partes, en el que el flujo de bienes o servicios se desplaza de un donante a un beneficiario),¹³⁶ pueden ser mejor comprendidos una vez se puedan incorporar al análisis las categorías de la nostridad, la gratuidad y las donaciones.

¿Qué une, sin embargo, a las diversas experiencias que pertenecen ya sea al tercer sector, la economía de la solidaridad, la economía de las donaciones, del voluntariado, etcétera? La respuesta es que cada una de estas experiencias, que forman parte de sectores con distintas características, se encuentran relacionadas por gozar de una alta dosis de solidaridad en sus medios o en sus fines. La solidaridad en los fines, se entronca más con las organizaciones caritativas, en tanto la solidaridad en los medios caracterizaría a aquellas organizaciones que persiguen (entre otros) fines comerciales, o sea, distribuyen los bienes y servicios generados con factores solidarios, en un mercado que se caracteriza por una lógica más competitiva.

¹³⁵Remunerando generalmente al factor trabajo como organizador del resto de los factores, a diferencia de la economía de intercambios, que remunera el capital.

¹³⁶Para un completo análisis de la economía de las donaciones, además de Boulding, cfr. Razeto, 1994.

En el esquema expuesto abajo, se observan las diferentes formas que asumen los proveedores de bienes y servicios a partir de los criterios de producción y distribución de las diversas expresiones de bienestar. El tercer sector, quedaría integrado por las expresiones de los cuadrantes 5, 6 y 2. Las unidades de economía solidaria, por su lado, reunirían los cuadrantes 5 y 6, aunque, a diferencia del anterior, en el cuadrante 5 también contemplaría las expresiones de economías alternativas que distribuyen sus eventuales ganancias monetarias al factor trabajo. La economía de mercado de intercambios, por su lado, concentraría sus organizaciones empresariales en el cuadrante 1, en tanto el papel del Estado se expresa básicamente en los cuadrantes 3 y 4.

Tabla 8. Tipología de expresiones del bienestar social, de acuerdo con criterios de producción y distribución

Medios / Fines	Bienestar distribuido con base en intercambios	Bienestar distribuido con base en relaciones solidarias
Bienestar producido con base en capital.	/1/ Economía de mercado.	/2/ Fundaciones empresariales. Filantropía empresarial.
Bienestar producido con base en redistribución jerárquica.	/3/ Empresas del Estado.	/4/ Políticas públicas redistributivas.
Bienestar producido con base en factores solidarios.	/5/ Tercer sector comercial. Economía social y solidaria. Cooperativismo.	/6/ Tercer sector no comercial. Economía caritativa. Economía de comunidades autosostenibles.

Fuente: Guerra, 2000.

Las racionalidades en los tres grandes sectores

Luego de esta breve introducción al análisis sectorial, podemos dar un paso más distinguiendo las racionalidades de las tres grandes lógicas que operan en nuestros mercados determinados, tal cual fuera conceptualizado en su oportunidad.

Empecemos a analizar, entonces, las diversas etapas de la economía. En primer lugar, estudiando *qué producir y de qué forma*. No obstante el escaso desarrollo que realizó la economía convencional sobre estos temas, en ese campo se han

distinguido dos grandes criterios de producción: uno de tipo “mercantil privado”, y otro de tipo “estatal”. En el primer sentido, las ciencias económicas han insistido en que el mercado es el espacio donde se encuentran compradores y vendedores. Toda producción de un bien o servicio, desde este punto de vista, será bienvenida en la medida en que exista una demanda que haga satisfactoria económicamente su producción y puesta a la venta.¹³⁷ Las consideraciones éticas, como es posible comprobar en nuestros mercados determinados, juegan un rol secundario. Es así, entonces, que el sector de la economía de intercambios no se interroga sobre las externalidades ni sobre las valoraciones éticas que conlleva la producción. No es de extrañar, entonces, que con el ánimo de lucro se produzcan armamentos, agentes químicos, etcétera, o no se contemple el efecto que la producción pueda tener sobre terceros y sobre las futuras generaciones. Las externalidades además (definidas para esta ocasión como aquellas derivaciones no monetarizadas por la economía), justamente al no tener un alcance monetarizado (crematístico), no son consideradas, salvo excepciones, por los productores del mercado de intercambios.

El Estado, por su lado, operará con otros criterios y racionalidad. A la hora de preguntarse qué producir, ha surgido en el seno de las doctrinas estatales la diferencia entre los fines primarios y secundarios de los Estados. En ese sentido, habría algunos servicios fundamentales que la sociedad entiende no pueden dejarse en manos de agentes privados, y otros que, dada su importancia para “el bien común”, el Estado debería patrocinar o desarrollar. Sobre los modos (maneras) de producción, el Estado no cuenta con la movilidad y agilidad del sector privado-capitalista, debiendo seguir estrictos controles que forman parte de lo que conocemos en sociología de las organizaciones como mecanismos burocráticos del Estado.

Hay sin embargo una tercera lógica de comportamiento sobre qué producir y de qué modo. Un tercer sector solidario de hacer economía, en ese sentido, al no guiarse necesariamente por los criterios exclusivos de fines de lucro, pondrá en la balanza criterios economicistas con otros comunitarios y ecológicos. Difícilmente encontremos, entonces, organizaciones económicas alternativas y solidarias, produciendo contaminantes, armamentos o manejando tecnología nuclear.¹³⁸ De hecho, como pudimos observar en varios estudios de casos, por ejemplo con el Movimiento Sin

¹³⁷Esto se establece claramente en los manuales de teoría microeconómica. Al señalar las funciones del mercado, Richard A. Bilas expresa que “en primer lugar, el mercado establece valores. En la economía de mercado, el precio es la medida del valor. Esto no es otra cosa que la vieja cuestión de decidir qué es lo que ha de producirse. La respuesta es, naturalmente, función de la demanda de los consumidores” (subrayado nuestro) (Bilas, 1974, p. 22).

¹³⁸Indudablemente puede haber excepciones, ya que estamos hablando de comportamientos “típico-ideales”.

Tierra de Brasil, o diversas experiencias económicas autóctonas o comunitarias, en las organizaciones económicas solidarias hay una especial propensión a producir con criterios de autosustentabilidad,¹³⁹ lo que es lógico si se consideran estas prácticas como “alternativas” en su conjunto, y contextualizadas en un estilo de desarrollo a “escala humana”, en la que los efectos sobre la comunidad son más directos.¹⁴⁰

Luego de decidir qué producir, y diseñar una estrategia en tal sentido, viene la etapa de *producción*.

Esta etapa podría definirse como el fenómeno de transformación que experimentan los elementos sustantivos participantes en la economía, desde que se incorporan al proceso económico como recursos, hasta que se configuran como bienes o servicios aptos para la satisfacción de necesidades humanas (Razeto, 1988, p. 245).

Aquí, manejando conceptos derivados de la teoría de los factores económicos, incluimos en la lógica privada-capitalista aquellas unidades de producción cuya categoría (definida como el factor preponderante que subsume a los demás) sea fundamentalmente el capital. El *sector estatal*, por su lado, opera con la categoría que llamamos administración (visible sobre todo en las actividades no industriales del Estado); el *sector solidario* estaría integrado por aquellas unidades económicas basadas en las categorías trabajo y comunidad. La primera es suficientemente conocida por la teoría económica convencional, que fundó su análisis de factores con base en el trabajo y capital, por lo que no nos extenderemos. La categoría *comunidad*, sin embargo, es novedosa, constituyéndose en una de las principales aportaciones de Luis Razeto. Entre los diversos factores de producción, además de los clásicos, dice el autor chileno, se puede observar la contribución económica a los procesos de producción que produce el Factor C, esto es, una serie de valores que comienzan con la letra c: compañerismo, cooperación, comunidad, etcétera. Hemos notado, en ese sentido, cómo en varias unidades económicas del sector solidario, este factor tiene una importancia fundamental que incluso se expresa elevándose a categoría organizadora.

¹³⁹Por ejemplo, la International Federation of Organic Agriculture Movement, había logrado sólo en Europa, y con datos de 1992, trabajar en 150.000 hectáreas de agro ecológico, pasando a más de 1.000.000 de hectáreas en 1995. Cfr. Camacho, 1996, p. 330.

¹⁴⁰En ese sentido, muchas de estas prácticas ecológicas realizadas por diversas comunidades se llevan a cabo por parte de sus actores sin el apoyo de un “pensamiento verde”. Cuando los campesinos separan su basura orgánica de la inorgánica, por ejemplo, no lo hacen como las clases medias de los medios urbanos, inspiradas en valores ecológicos aprendidos en libros o clases universitarias, sino que son el fruto de un modo de operar transmitido por generaciones, cuya violación aparejaría inmediatamente enormes costos.

Luego de la producción de bienes y servicios podemos incorporar la etapa de *distribución*, que en esencia se refiere a la asignación de los recursos y factores económicos a las distintas actividades y sujetos que la utilizan, y la distribución de los productos entre quienes los habrán de consumir; desplazando la observación hacia los flujos de diversos elementos, dando origen a un conjunto amplio de *relaciones económicas*. Con este término queremos designar las variadas formas y modalidades de asignar y distribuir ya sean factores o productos.

La teoría económica convencional fundó su análisis de la distribución exclusivamente en las *relaciones de intercambios*. Sin desconocer que estas relaciones son fundamentales en los actuales mercados determinados, un análisis más riguroso de las actividades económicas societales nos permitió distinguir otras formas de asignar y distribuir, más allá de la lógica de intercambios mediante dinero.

Una tercer etapa en la economía es la del *consumo*, que definíamos como *el proceso que implica la utilización de bienes y servicios para la satisfacción de alguna o algunas de las diversas necesidades humanas que redundará en un posterior beneficio o deterioro de su integridad*.

Veíamos en tal sentido cómo nuestras sociedades se iban convirtiendo en sociedades consumistas en la medida en que se acentuaban los valores y racionalidades de la “lógica mercantil”. Una socioeconomía solidaria, por su lado, intenta superar este estilo de consumo, de forma que desde este punto de vista el consumo se vuelva “no consumista”. En múltiples experiencias de la economía popular y solidaria hemos notado, en tal sentido, una mayor valoración por un consumo crítico, mayor austeridad, y satisfacción del complejo integral de las necesidades humanas.

Antes de pasar a la última etapa deberíamos referirnos al tema de los *desechos*. Consideramos en tal sentido que aquel consumo que definíamos como “consumista”, al forzar a un crecimiento desmedido e irracional de la producción, contribuye por esa vía a la dilapidación de enormes masas de energía, y a una sobreabundancia de desechos que se vierten a la naturaleza, muchas veces dando lugar a daños irreversibles para el ecosistema. Por tanto, el consumo es una etapa fundamental para entender la cantidad y la calidad de los desechos. El consumo ecologista va de la mano con las premisas desarrolladas teóricamente (teoría de la satisfacción de necesidades) y vivenciadas en la práctica por una importante cantidad de personas que entienden que un mayor consumo no es idéntico a un mayor nivel de vida.

Una cuarta etapa en el análisis de la economía es la *acumulación*. Las diferentes lógicas a la hora de acumular quedan evidentes en cada uno de los sectores: mientras el sector de *intercambios* privilegia una acumulación de riquezas monetarizables, el

Estado privilegia la acumulación de poder político (en el que, por cierto, importa la acumulación material); en tanto el sector solidario muestra dos tendencias: una aproximación a la “acumulación de relaciones sociales”, por un lado, y por otro, una tendencia hacia lo que llamamos “ahorro e inversión crítica”.

Pues bien, tomando en cuenta estas diferentes etapas de la economía, en el siguiente cuadro podemos sintetizar lo visto. Intentando un sustento metodológico a dicha construcción, debemos señalar contundentemente que la conformación sectorial se constituye con base en los mencionados “tipos ideales”, tal como los define Weber.¹⁴¹ De esta manera, los sectores, tal como los describiremos, no necesariamente se constituirán en nociones empíricas. Como buenos tipos-ideales, sin embargo, ello no quita que sean modelos adecuados para lograr una mejor comprensión de la realidad.

Tabla 9. Sectores económicos según fases

Criterio de producción	Fase productiva	Distribución	Consumo	Acumulación	Sector
Ecológico y humanista.	Con base en trabajo y comunidad.	Relaciones de cooperación, donaciones y reciprocidad.	Consumo crítico.	Criterios sociales priman sobre los económicos.	Sector solidario o “tercer sector”.
Ley de oferta y demanda	Con base en capital.	Relaciones de intercambio.	Consumista.	Económica	Sector de intercambios.
Teoría de los fines del Estado.	Con base en la administración.	Relaciones de redistribución.	Burocrática.	Lógica del poder político.	Sector regulado estatal.

Fuente: elaboración propia.

Definición de sector solidario, sector de intercambios y sector regulado

De acuerdo entonces con esta clasificación, podemos decir que el sector solidario es aquel integrado por las unidades económicas basadas en las categorías trabajo o comunidad, que se organizan interna o externamente de acuerdo con las relaciones

¹⁴¹En tal sentido vale la pena insistir con Weber en que

[...] los cuadros de pensamiento que tratamos aquí de *ideales* en sentido puramente lógico, deben estar rigurosamente separados de la noción del *deber ser o modélico*. Se trata de la construcción de relaciones que a nuestra fantasía le parecen suficientemente motivadas y, en consecuencia, objetivamente posibles y que a nuestro saber nomológico le parecen adecuadas (Weber, 1985, p. 15).

más solidarias y comunitarias (cooperación, donaciones y reciprocidad), produciendo con criterios ecológicos y acumulando fundamentalmente con base en premisas sociales. Los sujetos, mientras tanto, en la etapa de consumo, perfilan un estilo que podemos llamar “no consumista”, donde destaca la visión ya ampliamente desarrollada en la práctica (no ya teóricamente) de consumo crítico.

Por su parte, el sector de *intercambios* estará integrado por aquellas unidades económicas basadas en la categoría capital, que se organizan interna o externamente de acuerdo con las relaciones de intercambio, produciendo todo aquello que tenga demanda y acumulando con criterios fundamentalmente económico-monetarios. En el plano del *consumo* se ha desarrollado, al amparo de esta lógica, una cultura que correctamente ha recibido el nombre de “consumista”.

El sector estatal, por su lado, está integrado por las unidades económicas basadas en la categoría administración, que se organiza interna o externamente de acuerdo con las relaciones redistributivas, dependiendo sus criterios de producción de los fines del Estado y acumulando con la lógica del poder político. La etapa de consumo de insumos por parte del Estado se ha caracterizado claramente por seguir la lógica burocrática.

Al modelo se pueden ser agregar otras variables. Es el caso de la propiedad, que tiende a ser individual en el sector de intercambios, grupal y comunitaria en el sector solidario y colectiva en el sector regulado. Sobre este tema, sin embargo, no nos extenderemos en esta ocasión. La pluralidad de formas jurídicas de organizar la propiedad, además, muestra cómo en realidad pueden operar ciertos valores alternativos más allá del tipo de propiedad que se desarrolle, razón por la cual nuestro marco teórico se separa claramente en este punto de las discusiones, apasionantes por cierto, mantenidas en la década del sesenta.

Por otro lado, puede suceder (y evidentemente sucede) que algunas unidades se basen en el trabajo, pero se organicen por medio de relaciones de intercambio. También puede suceder (y evidentemente sucede) que una unidad económica de propiedad individual distribuya con criterios redistributivos, y así sucesivamente. Sin embargo, nuestra intención es mostrar cómo todos estos conceptos tienen un relacionamiento más o menos lógico que los lleva a privilegiar sus implicaciones. Así, por ejemplo, la categoría capital tendrá un alto nivel de concordancia con la propiedad privada individual. Por su lado, la lógica de la categoría comunidad se asimila a los tipos de distribución más integradores. Así podemos seguir hasta construir el cuadro presentado arriba.

¿Dónde ubicar los “casos híbridos”? Evidentemente las circunstancias concretas nos ayudarán en la práctica para la ubicación de estos. Al menos, sabemos que existe una cantidad importante de unidades económicas y sujetos que —de integrar

las diferentes variables como expusimos— conformarán el comportamiento típico de su sector. Luego, tenemos el caso de aquellas en las que conviven diferentes lógicas. Es el caso de las empresas públicas, que se muestran volcadas al sector de intercambios a la hora de describir la etapa de circulación, mientras que, de acuerdo con el criterio de la categoría organizadora, y según su forma de propiedad, preferimos ubicarla en el sector regulado.

Mal que nos pese a quienes construimos categorías de análisis, la realidad siempre nos resulta más compleja. En ese sentido, la realidad en los mercados determinados nos señala que las actividades y unidades económicas raramente se organizan y comportan siempre de acuerdo con los parámetros expuestos. En tal sentido, notamos cómo muchas empresas del sector de intercambios realizan donaciones; empresas estatales comercializan con criterios de intercambio; o unidades basadas en el trabajo tienen propiedad individual. El modelo, sin embargo, presenta la virtud de exponer con claridad cómo no existe una sola forma de hacer las cosas (una especie de *one best way* a la usanza taylorista), sino cómo conviven diferentes lógicas y valores en el comportamiento económico, de los cuales podemos sugerir los más congruentes para la construcción de un nuevo modelo de desarrollo.

De esa manera, llegamos con el concepto de mercado determinado, mercado democrático y mercado justo, a la necesidad de incluir en la heterogeneidad de fuerzas que se desenvuelven en el mismo, a los sujetos, flujos y actividades que se comportan no sólo de acuerdo con los patrones que privilegia el pensamiento neoclásico (intercambios) y a los patrones estatales que luego se incorporan a la teoría, a influjos fundamentalmente del keynesianismo, sino también aquellos que operan de acuerdo con una tercer lógica que en modelos típico-ideales consideramos solidaria.

La racionalidad primaria en los tres sectores

Estos sectores de la economía pueden distinguirse, además, por el especial tipo de racionalidad que hacen primar en sus cálculos. En tal sentido, parecería ser que en el mercado de los intercambios prima evidentemente un tipo de racionalidad instrumental más ligada al prototipo del *homo oeconomicus*. En términos de comportamiento social, podríamos decir que el mercado de intercambios, dejado librado a su propia lógica, no sería el lugar más apropiado para hacerse de amigos, y menos aun de lealtades incondicionales. De hecho, allí donde las relaciones de intercambio han avasallado las otras lógicas, los resultados suelen ser mayores diferencias entre los sectores. En los últimos ciento cincuenta años, por ejemplo, las diferencias entre países ricos y países pobres se han multiplicado, a la par que los mercados de intercambio se iban abriendo paso. Este abrirse paso, además, se

hizo —como ya fuera señalado por Polanyi o Thompson— con fuertes ingredientes de violencia. Justamente esa violencia que suele generar la lógica de intercambio, comprensible si se tienen en cuenta los valores que propicia (competitividad, agresividad, egoísmo), se ha podido normalizar o rebajar, merced a las intervenciones del Estado y de la comunidad social. Finalmente digamos que los actores aquí se identifican como compradores y vendedores.

Mientras que el mercado de intercambios se basa en una racionalidad instrumental movida por el afán de lucro y la maximización de utilidades, el Estado irrumpe en escena con lo que podemos denominar una racionalidad burocrática, esta vez movida por el afán de cumplir con las normas. Un buen burócrata es aquel que puede explicar cada uno de sus actos citando claramente la regla o norma jurídica que le avala. Mientras que un empresario capitalista esperará el tiempo necesario para cerrar una operación valiosa, el burócrata no dudará un instante en cerrar sus puertas al cliente, aduciendo que el horario de trabajo finaliza, según consta en la norma, por ejemplo a las seis de la tarde. Por supuesto que un comportamiento de este tipo tiene sus explicaciones. La defensa irrestricta de la norma ofrece garantías a los ciudadanos, de forma tal que el gran desafío del Estado es procurar la mejor combinación posible entre esas garantías y la necesaria eficiencia en el uso de los recursos. En este sector, y de acuerdo con esta racionalidad, los actores se conciben como funcionarios y ciudadanos.

La racionalidad del sector solidario, por su parte, es justamente una racionalidad solidaria y comunitarista, que por momentos se comporta, a diferencia de un tipo de racionalidad hobbesiano (“todos contra todos”), como una racionalidad utópica. Esto ocurre, por cierto, en momentos en que lo solidario y comunitario se presenta como alternativo y minoritario, como ocurre hoy en día. Lo utópico, concepto que revisaremos en nuestro epílogo, viene a sintetizar la idea presente entre la inmensa mayoría de líderes de las diversas expresiones de economía solidaria, según la cual los grandes pasos dados por la humanidad en el área de los conocimientos tuvieron su raíz en metas provocadoras, cuando no risueñas, para la mayoría de sus contemporáneos. Lo utópico y lo solidario se unen, pues, en el hecho de que esta última es la principal fuerza a la que se recurre para alcanzar logros que puedan dejar atrás la cultura del “no se puede”. Los comportamientos sociales, desde esta lógica, como se comprenderá, son muy distintos a los antes citados. El profesor y activista social Joaquín García Roca lo relata de la siguiente manera:

Hay una esfera social en la que se activan las relaciones interpersonales y se fomenta la gratuidad; responde a la lógica del don, que se sustancia en el escenario de los *mundos vitales* y crea los espacios comunitarios. Se estructura como alianza, se sostiene sobre estrategias cooperativas, tiene su base moral sobre los sentimientos de solidaridad y ayuda mutua. Sus virtualidades básicas las recibe de la autoorganización. Hay lugares

donde sigue viva la exigencia de sentido, de comunicación interpersonal, de fraternidad. La lógica del don se reivindica para producir y distribuir ciertos bienes sociales caracterizados por la proximidad, la comunicación y la personalización. La vigencia del voluntariado social, las asociaciones altruistas, las organizaciones de ayuda mutua, ciertas cooperativas y algunas fundaciones, confirman hoy la potencia y actualidad de esta instancia que constituye el nervio del tercer sector (García Roca, 1998).

Desde esta perspectiva solidaria, y siguiendo al mismo autor, los bienes producidos pasan a ser *bienes relacionales*, con significados personales, sobre todo

[...] de pertenencia, de confianza, de identidad, de reconocimiento, que son valores que se cultivan en los mundos de vida [...] [dando lugar a acciones solidarias] capaces de recrear formas de agrupación y modos de asociación cuyo éxito mayor se basa en el ejercicio de la solidaridad y en la dignificación del actor humano, en la visión del cambio colectivo y en la articulación de lo microsocioal con lo macrosocioal (García Roca, 1998, pp. 194-195).

Visto de esta manera, los actores se autoperceben en esta lógica como hermanos, como compañeros, como socios o como copartícipes en determinada actividad. En definitiva, volvemos a una relación social que redescubre en el campo de lo social y de lo económico la relación personalizada del yo-tú que Buber distinguía como central en su modelo comunitario.

Tabla 10. Sector de la economía según racionalidad

Tipo de racionalidad	Sector
Instrumental maximizadora de utilidades. Individualista. <i>Homo oeconomicus</i> .	Intercambios
Burocrática. Colectivista.	Estatal
Solidaria y comunitarista. Utópica. <i>Homo utopicus</i> .	Solidario

Fuente: elaboración propia.

Referencias

- Arendt, H. (1961). *La condición del hombre moderno*. París: Ed. Calmann-Levy.
 Bilas, R. (1974). *Teoría microeconómica*. Madrid: Alianza.
 Bobbio, N. (1968). Sulla nozione di società civile. *De Homine*. Roma.

- Camacho, I. (1996). Economía alternativa en el sistema capitalista. *Revista de Fomento Social*, 51(203), 319-340.
- Carpi, T. (1997). *La economía social en un mundo en transformación* (Ciriec, 25). Madrid.
- Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec). (2000). *Economía social y empleo en la UE*. p. 635. Madrid: MTSS y Ciriec.
- Donati, P. (1999). *La ciudadanía societaria*. pp. 39, 48, 49. Granada: Biblioteca de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad de Granada.
- Faletto, E. (1991). Propuestas para el cambio: Movimientos sociales en la democracia. *Nueva Sociedad*, 91. Caracas: SET.
- Fiallo, A. (s. f.). ¿Qué es el Estado? *Cuadernos de Ifedec*.
- García Roca, J. (1998). *Exclusión social y contracultura de la solidaridad: Prácticas, discursos y narraciones*. Madrid: Hoac.
- Lipietz, A. (1997). *Elegir la audacia: Una alternativa para el siglo XXI*. Madrid: Trotta. (Edición original francesa de 1989).
- Llano, A. (1999). *Humanismo cívico*. Madrid: Ariel.
- Marx, K. y Engels, F. (1968). *La ideología alemana*. Montevideo: Ed. Pueblos Unidos.
- Pérez Adán, J. (1998). Comunitarismo, moralidad política y la crítica al neorostelismo emergente. *Sistema*, 142, 87-104.
- Portelli, H. (1972). *Gramsci y el bloque histórico*. México: Siglo XXI Ed.
- Razeto, L. (1985). Democratización económica y democratización política. *Rev. Opciones*. Recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/democratizaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-y-democratizaci%C3%B3n-pol%C3%ADtica>
- Razeto, L. (1988). *Economía de la solidaridad y mercado democrático* (Tomo III). Santiago: PET.
- Razeto, L. (1994). *Las donaciones y la economía de la solidaridad*. Santiago: PET.
- Rifkin, J. (1997). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Buenos Aires: Paidós.
- Rosanvallon, P. (1987). La autogestión como rehabilitación de lo político. *Materiales para el Debate Contemporáneo*, 11. Montevideo: Claeh.
- Weber, M. (1967). La política como vocación. En *El político y el científico*. Madrid: Alianza.
- Weber, M. (1969). *Economía y sociedad* (Tomo I). México: FCE.
- Weber, M. (1985). La objetividad del conocimiento en las ciencias sociales y en la política social. En *Sobre la teoría de las ciencias sociales* (p. 15). Madrid: Planeta.

Epílogo / Epilogue

La utopía solidaria

The solidarity utopia

A lo largo de la historia de la humanidad, los procesos económicos dominantes han generado respuestas desde los propios actores sociales, dando origen a numerosas formas alternativas de hacer economía. Nuestro interés consiste en analizar las repercusiones de un largo proceso de reestructura económica que culmina en los diferentes procesos industrializadores en los que empezaron a generalizarse determinados comportamientos económicos que, en las diversas fases que nosotros poníamos en relieve para analizar la economía, daban origen a un hegemónico sector de intercambios, asentado en una lógica de mercado a la que podríamos llamar, sólo para decirlo claramente a los ojos del menos experto, una lógica de tipo mercantilista.

Es así que las numerosas experiencias tanto en el plano teórico como en el plano de las prácticas para superar esa particular lógica y forma hegemónica de hacer economía, solían y suelen posicionarse críticamente frente al concepto de mercado, dando origen de esta manera a fórmulas que van desde la negación del mercado, hasta la de sociedades no *de* mercado sino *con* mercado, pasando por otras (entre las cuales la nuestra) que prefieren identificar diferentes lógicas y por tanto sectores de mercado, entre las cuales las más solidarias y comunitarias que dan origen a un sector solidario y comunitario en los mercados determinados.

Llegado a este punto, podemos preguntarnos entonces si acaso estas corrientes teóricas y de prácticas no se constituyen en torno al concepto de lo utópico o, dicho en otros términos, si acaso no estamos frente a una *utopía del no-mercado*, al menos entendido este en sus manifestaciones más simplistas.

Nuestra posición es que notoriamente las experiencias reseñadas y las corrientes de pensamiento utilizadas en esta obra guardan estrecha conexión con el campo de lo utópico. Pero tal aseveración debe ser analizada en sus justos términos, pues indudablemente más allá de los intentos de Mannheim por crear una “sociología del conocimiento”, el concepto de “utopía” sigue manifestándose como escasamente consensuado en sus alcances por la comunidad académica, razón por la cual creemos oportuno situar en sus verdaderos límites las connotaciones de lo utópico.

En ese sentido, y en primer lugar, debemos señalar que el término surge con la obra de Tomás Moro en 1516, derivando etimológicamente del griego, con base en dos fuentes: *eutopía* (sinónimo de buen lugar) y *outopía* (sinónimo de no-lugar). Estas dos vertientes deben ser tenidas en cuenta para la definición del término, puesto que entre los estudiosos del tema hay quienes confunden, dentro del género de las utopías, las distopías o antiutopías, esto es, relatos que si bien se fundan en un *no-lugar*, más que describir una buena sociedad (o buena “república”, como gustaban decir los renacentistas a influjo de Platón) justamente recalcan y describen una sociedad basada en antivalores, como ocurre, por ejemplo, en el *Brave New World* de Huxley (1932); o *1984* de Orwell (1949), para señalar sólo los dos más categóricos en la materia. Más bien, sí creemos que en el fondo de toda utopía existe una antiutopía, que viene a ser representada por el mundo real y contemporáneo de cada autor en cuestión, de forma que una buena metodología para la lectura de la literatura utópica consiste en descubrir en cada institución creada, el antivalor que se critica, situado en la sociedad real. Desde este punto de vista, la literatura y el pensamiento utópico guardan estrecha relación con las búsquedas de formas alternativas de hacer economía, tanto en la necesidad de proyectar nuevas orientaciones, como en la crítica social que se manifiesta sobre el mundo real.

Decíamos que el término “utopía” había sido elaborado por Moro en su genial obra de 1516, que abordaremos luego para sustentar nuestra hipótesis de conexión entre lo utópico y lo alternativo. Sin embargo, indudablemente como se refleja en las obras renacentistas, la literatura y el pensamiento utópico son herederos de la civilización helénica. En ese sentido, las obras de Platón *La República* y *Las Leyes*, se establecieron como el punto máximo en la materia, que ya recogía antecedentes entre otros con el personaje semimítico de Licurgo de Esparta, legislador que habría desarrollado, según se desprende de la obra de Plutarco, *Vidas Paralelas*, una serie de políticas basadas en el reparto de tierras, la no propiedad, la ausencia de monedas de oro, y la vida comunitaria. Herodoto, por su lado, escribe sobre los hiperborios, otra sociedad utópica, a la vez que Faleas de Calcedonia e Hipódamo de Mileto desarrollan las suyas. No será sino hasta la obra madura de Platón, que tengamos un antecedente bien elaborado de proyecto utópico. La república ideal de Platón, que desarrolla en sus diálogos teniendo como principal referente a Sócrates, tiene como rasgos más característicos la igualdad entre los sexos, la familia societaria y la desaparición de la propiedad privada (Platón, 1992); todos principios en los cuales se han basado buena parte de las experiencias alternativas contemporáneas, como el sistema originario de los kibbutzim.

Fue también en el mundo helénico donde se originó el estudio del pensamiento utópico, ya que Aristóteles se transformará en el primer crítico de este tipo de proyecciones societarias ideales. En el Libro II de su *Política*, defendería en relación con Platón y sus antecesores, que estos estados ideales exigían un examen crítico y objetivo.

Los otros antecedentes para las utopías occidentales, además de los provenientes de la cultura helénica, vendrán de la cultura judeocristiana. La idea del paraíso, descrito en el Libro del Génesis, es por cierto un antecedente poderoso que se expresó en dos vertientes: la idea del paraíso perdido, que se creyó encontrar con el descubrimiento del Nuevo Mundo (y en ese sentido, Colón lo hace saber en sus diarios de viaje);¹⁴² y la idea del paraíso que vendrá, que abrirá una interesante discusión en términos teológicos y más propiamente escatológicos como veremos luego. En esa línea, sin duda han sido de notable importancia las corrientes milenaristas o quiliásticas provenientes de una hermenéutica bíblica radical, fundamentalmente proveniente del Libro del Apocalipsis (20,4), en el que se señala la venida de Cristo para reinar la Tierra durante 1.000 años. Dos figuras merecen su rescate en este sentido: el abad Joaquín de Fiore, con su tesis de las tres etapas en la historia de la humanidad: Padre, Hijo y Espíritu Santo, esta última a aparecer en el año 1260 y por la cual sus seguidores se lanzaron a predicar por un hombre nuevo en el tercer reinado. La otra figura es sin duda Thomas Münzer, pastor anabaptista y líder de la Guerra de los Campesinos que lo viera morir. Münzer predicará, como lo señala Bloch, un Reino de Dios en la Tierra, donde se disfrutarían los beneficios del comunismo. Según el teórico heterodoxo marxista, Ernst Bloch, las tesis de Münzer demuestran cómo la teología no necesariamente cumple un rol legitimador del *statu quo* (tarea de la ideología), antes al contrario, al proyectar utopías, orientan la acción del pueblo. Desde las obras de Bloch, muchos teóricos y teólogos empezarán a analizar la relación escatología-política, poniendo en un plano central los diversos pasajes bíblicos que reflejaban emancipación y proyección utópica. En el plano de la teología, deberíamos citar los aportes de la Teología de la Esperanza de Moltmann (1969); la Teología Política de los alemanes (Metz, 1979 y 1982) y en América Latina toda la línea de Teología de la Liberación (Boff, 1978). En todas ellas, la escatología adquiere un carácter central, y la utopía se ubica como un concepto clave y de primera importancia.

En ese marco, entonces, donde confluían las culturas helénicas y judeocristianas, el mundo renacentista ve surgir de la mano de Sir Tomás Moro, luego canonizado por la Iglesia católica, y recientemente nombrado patrón de los políticos,¹⁴³ un texto

¹⁴²Dice Colón: “Yo todo esto lo sabía: por Tolomeo, por la Sacra Escritura y se lo dije a la Reina: son el sitio del paraíso terrenal [...]”. Cfr. Cayota, 1990, p. 119.

¹⁴³Tomás Moro fue canonizado en 1935. El 5 de noviembre de 2000, en el marco del Jubileo de los Políticos, Juan Pablo II lo nombró “patrono de los políticos”, aunque increíblemente -en lo que podemos interpretar como un signo más del cortoplacismo en el que se mueven los políticos del postmodernismo- entre los justificativos para tal nombramiento, su labor en la literatura utópica no fue considerada.

de indudable valor en la literatura crítico-social como es su singular *Utopía*. Desde ese momento, todas las siguientes obras de la literatura utópica, sean las renacentistas (entre las cuales las de mayor notoriedad fueron las de Campanella y Bacon) como las del siglo XIX (fundamentalmente las de los socialistas utópicos) y las del siglo XX, plasmaron una interesante crítica a los modelos hegemónicos contemporáneos. En esa línea, vale señalar la agudeza del Libro primero de *Utopía* (“Discurso pronunciado por Rafael Hitlodeo, ilustre varón, acerca del mejor estado de la República”), en el que magistralmente de la pluma de Moro, Rafael Hitlodeo describe las injusticias de un orden económico y social en el que por primera vez, por ejemplo, en obvia referencia al modelo agrícola emergente, las ovejas se comían a los hombres:

Vuestras ovejas, contesté, que tan mansas eran y que solían alimentarse con tan poco, han comenzado a mostrarse ahora, según se cuenta, de tal modo voraces e indómitas, que se comen a los propios hombres y devastan y arrasan las casas, los campos y las aldeas (Moro, 1980, p. 53).

Las utopías renacentistas, además, vislumbraban fuertes críticas no solamente al orden económico, sino también a numerosos comportamientos sociales, que parecerían tener como causa última la avaricia de la humanidad y la totalización del dinero, plasmada en la institución de la propiedad privada:

Por otra parte amigo Moro (pues voy a decirte con sinceridad lo que pienso), estimo que dondequiera que exista la propiedad privada y se mida todo por el dinero, será difícil lograr que el Estado obre justa y acertadamente, a no ser que pienses que es obrar con justicia el permitir que lo mejor vaya a parar a manos de los peores, y que se vive felizmente allí donde todo se halla repartido entre unos pocos que, mientras los demás perecen de miseria disfrutan de la mayor prosperidad (Moro, 1980, p. 71).

Lo mismo surge en Campanella y su *Ciudad del Sol*. En su *Cuestiones sobre la república ideal*, leemos en el artículo segundo “Sobre si resulta más ajustada a la naturaleza y más útil a la conservación y aumento de la República y de los particulares la comunidad de bienes exteriores, como sostienen Sócrates y Platón, o bien la propiedad individual defendida por Aristóteles”, una encendida defensa de las ideas plasmadas en su obra, recurriendo a diversas fuentes doctrinarias, como ya fue antes señalado. Con base en estas ideas, además, es que la Iglesia indiana intentó organizar a las comunidades nativas de nuestro continente, de forma de crear en civilizaciones casi virginales, verdaderas experiencias de repúblicas ideales.¹⁴⁴ Será

¹⁴⁴Vasco de Quiroga, por ejemplo, que fundara sus “hospitales” bajo la influencia explícita de Moro, dirá en su *Información en derecho* (1531) que los indios son “blandos como la cera”. La influencia de Moro en Vasco de Quiroga es investigada por Silvio Zabala en su obra *La Utopía de Tomás Moro en la Nueva España* (1937).

en México por parte de los franciscanos y dominicos, y en la región del Guaira (hoy Paraguay y Brasil), por parte de los jesuitas, que se constituirán y desarrollarán diversas experiencias utópicas.¹⁴⁵

Lo anterior significa que indudablemente la literatura y el pensamiento utópico, desde sus comienzos, habrían de influir en la generación de algunas de las primeras experiencias de economía solidaria. Probablemente, como acabamos de señalar, la génesis y el desarrollo de la República de los Guaraníes haya sido el primer ejemplo en esa materia, inspirado tanto en Platón como en los utopistas del siglo xvi y en la labor de Joaquín de Fiore, como relata Cayota en su *Siembra entre brumas*.

El siglo xix, por su lado, sería testigo de una segunda oleada, esta vez al amparo ya no del humanismo cristiano renacentista, sino más bien de un conjunto heterogéneo de autores que, influidos por la crisis social desatada luego de la Revolución Industrial, propondrán formas alternativas de organización social y económica. A estos autores, como ya vimos antes, Marx y Engels los tildarán peyorativamente como “socialistas utópicos”, nombre por el cual hoy les conocemos. En ese sentido, Paul Ricoeur, en una serie de conferencias dictadas en la Universidad de Chicago en 1975, luego publicadas, se detendría preferencialmente por la utopía de Saint-Simon, de Owen y de Fourier. Para nuestros intereses, sin embargo, preferimos señalar el impacto de las experiencias concretas llevadas adelante por Owen y Fourier, pero también por Cabey y su *Icaria*. Luego en el siglo xx, sin duda las utopías han guiado la fundación de diversas experiencias de economías alternativas, la más notoria de las cuales es el caso de los kibbutzim. En efecto, si uno observa las instituciones y principios de los kibbutzim, concluye que han sido especialmente influenciados por las elaboraciones teóricas de Platón y de Moro, además —claro está— de las utopías del siglo xix. Pensemos en el comunismo de los bienes, pero también en el concepto de “familia societaria” de *La República*, o la igualdad de sexos que impregnaban estas obras, y que llevaban a que no existiera a priori una división sexual del trabajo tal como sí existe en nuestras sociedades. La influencia queda clara, además, cuando observamos que uno de los grandes ideólogos del sistema comunitario de Israel, Martín Buber, publica en 1950 en alemán su *Pfade in Utopía*.¹⁴⁶ Aquí Buber realiza una nueva valoración de los utopistas y se muestra como defensor de ellos, rescatando entonces varios elementos para sustentar su proyecto socialista en tierras palestinas.

¹⁴⁵Incluso se señala que para el caso de los guaraníes, la mayor influencia debió provenir de Campanella y no de Moro. Si nos atenemos al sistema de gobierno “teocrático”, podríamos compartir tal afirmación.

¹⁴⁶Publicado en español como *Caminos de utopía*.

En el mismo sentido, podemos asegurar que otras diversas experiencias que no pudimos analizar en esta obra, comparten este marco utópico en la construcción de sus postulados y edificación de sus instituciones. De manera que el lector comprenderá que si destinamos varias páginas a analizar lo utópico, se debe a que debemos rescatar la esencia de ese concepto para darle fuerza al proyecto de una economía solidaria para nuestros pueblos.

La utopía, por tanto, forma parte de las numerosas experiencias de economía alternativa, y también forma parte del concepto de mercado democrático y justo que hemos querido introducir en nuestros estudios.

Pues bien, en ese sentido que le hemos querido dar al concepto, sostenemos que *los actos solidarios se basan en una racionalidad utópica*; y que *la economía de la solidaridad es una estupenda utopía*, que ya desde hace años guía el trabajo de numerosos activistas deseosos de un mundo más humano con una economía más saludable que haga justa referencia a su origen etimológico, esto es, como el cuidado del hogar (oikos-nomía).

Sobre la racionalidad utópica ya nos hemos referido. Sostenemos que buena parte de las experiencias de solidaridad, constitutivas de un tercer sector de nuestros mercados, caracterizados por el espíritu asociacionista, por la lógica de la reciprocidad y del don, por la ayuda mutua, las relaciones de buena vecindad, la irrupción de lo comunitario, etcétera, rompen definitivamente con la idea de una sociedad como fruto de un pacto de tipo hobbesiano *hombre-lobo*, con naturaleza violenta e individualista. Tales prácticas solidarias, cuando tienen lugar en culturas predominantemente individualistas y hedonistas, sólo pueden mantenerse en el tiempo si parten de premisas diferentes y tienen en el horizonte metas que sean tan alternativas como viables. Pensar con esa cabeza, es pensar en clave utópica o, como cantaba el obispo-poeta Pedro Casaldáliga:

[...] la noche de los pobre está en vela
y el dueño de la tierra ha decretado
abrir todos los surcos y graneros
porque el eón del lucro ya ha pasado (Casaldáliga, 1996, en García Roca, 1998, p. 17).

En segundo término, insistimos en que la economía de la solidaridad, además de ser algo concreto, en su proyecto de globalizar la solidaridad (para utilizar la frase que popularizara Juan Pablo II), se presenta como utopía. Decimos esto, pues ya es hora de señalar que vemos a la globalización no tanto como un proceso negativo y perverso, sino como un proceso de enorme desafío y pleno de posibilidades. En ese sentido es que compartimos con Arruda que la globalización por sí misma no es problemática, sino que es un fenómeno que podemos considerar positivo

en la historia de la humanidad. Más bien lo que resulta problemático y negativo es determinada concepción de esa globalización o, lo que es lo mismo, determinada práctica de esa globalización, que en aras de la manida competitividad, y de manos del neoliberalismo, ha hecho distanciar cada vez más a crecientes capas de nuestra sociedad-aldea global. Esta “globalización competitiva”¹⁴⁷ es la que ha conducido, como dijimos al comienzo del capítulo 2, a fomentar modelos de desarrollo que obedecen a lógicas foráneas, y que lejos de propiciar la solidaridad de nuestras sociedades, conduce a su fragmentación y aislamiento. Globalización neoliberal que de la mano del libre mercado, al decir de Gray, ha excluido del trabajo a decenas de millones de personas y ha dado lugar a una *situación casi anárquica* (con disculpas para nuestros amigos libertarios) con consecuencias en una mayor devastación del medio ambiente y en un crecimiento notorio del crimen organizado.¹⁴⁸

Resulta curioso en tal sentido, cómo diversas voces que participan activamente en la lógica de ese esquema y que lo han guiado por mucho tiempo, han cuestionado duramente en los últimos años la radicalidad excluyente que genera el libre mercado. El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional son dos ejemplos en la materia. Georges Soros, uno de los financistas más ricos del mundo, es otro ejemplo en esta línea. En su obra *La crisis del capitalismo mundial*, el empresario húngaroestadounidense hace una dura crítica a este modelo. Veamos en qué consiste esa crítica para marcar luego las diferencias con los postulados que hemos querido transmitir en este trabajo:

Entre las funciones que no pueden ni deben ser gobernadas puramente por las fuerzas del mercado se cuentan muchas de las cosas más importantes de la vida humana, desde los valores morales hasta las relaciones familiares y los logros estéticos e intelectuales. Sin embargo, el fundamentalismo de mercado no cesa en su empeño de extender su dominio a estos campos, en forma de imperialismo ideológico. Según el fundamentalismo de mercado todas las actividades sociales y las interacciones humanas deben considerarse relaciones transaccionales y contractuales y valorarse en función de un único denominador común, el dinero [...]. Las incursiones de la ideología del mercado en campos muy distantes de los negocios y la economía tienen efectos sociales destructivos y desmoralizadores. Pero el fundamentalismo del mercado es tan poderoso hoy que cualquier fuerza política que ose resistirse es motejada de sentimental, ilógica e ingenua (Soros, 1999, p. 29).

¹⁴⁷Cfr. Arruda, 1996, p. 5. También sobre los alcances de este concepto cfr. Guerra, 2001.

¹⁴⁸Las tesis de Gray resultan interesantes, sobre todo cuando vaticina un *laissez-faire* más breve que el que caracterizara la *belle époque* (1870-1914). Cfr. Gray, 1999.

Creemos que este pasaje de Soros puede ser compartido por muchos empresarios de buena voluntad. Sin embargo, en nuestro criterio, muestra el mismo talón de Aquiles de muchos de los postulados más recurrentes de la economía política que podemos resumir en dos: 1) creer que sólo hay un criterio de mercado, en el que los valores morales no tienen cabida, y 2) creer que esos valores morales sólo tienen peso en las relaciones extraeconómicas, de lo cual se deduce, por parte de algunos, que no es buena cosa invadir las esferas sociales con criterios de mercado.

Nuestros postulados han sido, sin embargo muy distintos. Pensamos que los valores morales también juegan un papel en los procesos económicos. De hecho, esto no es sólo una cuestión de *deber ser*, sino de *ser*: existen en los hechos múltiples experiencias y actos cotidianos que demuestran la existencia de esos valores en los procesos económicos. En ese sentido, desde una postura socioeconómica-solidaria, a diferencia de las posturas por ejemplo de los estudiosos de la línea del tercer sector, más que estimular al empresariado para que se acuerden de la solidaridad luego de hacer economía, preferimos la actitud de aquel empresario que hace solidaridad y se comporta solidariamente en los procesos de producción, distribución, consumo y acumulación. No es que dejemos de valorar las actitudes filantrópicas de los primeros empresarios, sólo que al segmentar sus vidas entre lo que está dentro y fuera de mercado, abandonan la mayor potencialidad de cambio que necesitan nuestras economías. El mismo Soros es un buen ejemplo de esa vida segmentada, esto es, de empresario casi inescrupuloso a la hora de pensar en buenos dividendos para sus inversiones, y de ciudadano altruista al destinar parte de sus millonarios ingresos a determinadas fundaciones. Nótese la agudeza de ese cambio de actitudes, en palabras del mismo Soros: “Puedo hablar por experiencia personal. A menudo me he sentido como si tuviera múltiples personalidades: una para los negocios, otra para la responsabilidad social y otra (o más) para uso privado” (Soros, 1999, p. 77).

De acuerdo con lo anterior, a la par de rechazar un modelo neoliberal, *radicalizador del capitalismo* parafraseando a los Provinciales Latinoamericanos de la Compañía de Jesús, creemos que un verdadero desarrollo tendrá lugar con el crecimiento de nuestros factores comunitarios y solidarios. Pasar de una globalización neoliberal a otra solidaria es uno de los retos de un siglo que se inicia, y que tendrá en la sociedad civil un actor privilegiado, rescatando las formas autogestionarias, comunitarias y cooperativas, con base en el trabajo por sobre el capital, y de la reciprocidad y gratuidad frente al mero intercambio.

De hecho, la economía real de nuestros mercados determinados muestra evidencias suficientes de que esa globalización de la solidaridad es posible. Las preguntas con las que comenzábamos nuestro trabajo, chocantes para algunos y estimuladoras para otros, quizá encuentren escasas o limitadas respuestas desde

posturas convencionales en la economía. Admitamos eso. Sin embargo, creo que al acabar este trabajo, cada lector habrá comprendido cómo, utilizando una mirada distinta desde las ciencias sociales, es posible encontrar respuestas alentadoras, tanto para las prácticas económicas concretas de sujetos e instituciones, como para esa teoría que día a día tratamos de construir con mayor o menor éxito quienes nos dedicamos al apasionante estudio de los complejos comportamientos humanos.

Referencias

- Arruda, M. (1996). Globalización y sociedad civil. Repensando el cooperativismo en el contexto de la ciudadanía activa. Paper para la Conferencia sobre Globalización y Ciudadanía, ONU, Ginebra, 9-11 de diciembre.
- Boff, L. (1978). *Hablemos de la otra vida*. Bilbao: Ed. Vizcaína.
- Casaldáliga, P. (1996). *Sonetos neobíblicos, precisamente*. Madrid: Nueva Utopía.
- Cayota, M. (1990). *Siembra entre brumas*. Montevideo: Cifpe.
- García Roca, J. (1998). *Exclusión social y contracultura de la solidaridad: Prácticas, discursos y narraciones*. Madrid: Hoac.
- Gray, J. (1999). *Falso amanecer: Los engaños del capitalismo mundial*. Barcelona: Paidós.
- Guerra, P. (2001). Globalización capitalista y globalización solidaria. Ponencia presentada en Seminario sobre Globalización organizado por la Carrera de Relaciones Laborales. Montevideo: Universidad de la República.
- Metz, J. (1979). *La fe, en la historia y la sociedad*. Madrid: Cristiandad.
- Metz, J. (1982). *Más allá de la religión burguesa*. Salamanca: Ed. Sígueme.
- Moltmann, J. (1969). *Teología de la esperanza*. Salamanca: Ed. Sígueme.
- Moro, T. (1980). *Utopía*. México: FCE.
- Platón. (1992). *La República*. México: Ed. Mexicanos Unidos.
- Soros, G. (1999). *La crisis del capitalismo mundial: La sociedad abierta en peligro*. Barcelona: Temas de Debate.

A lo largo y ancho de todo el mundo surgen numerosas experiencias que por sus características alternativas a las más hegemónicas de nuestros mercados determinados, podemos circunscribir bajo el término de *experiencias socioeconómicas solidarias*. A lo largo de estas páginas hemos tratado de exponer al lector los distintos argumentos que desde las ciencias sociales nos permiten legitimar una mirada especial sobre esas experiencias. A continuación expondremos, en un esfuerzo de síntesis, algunas constataciones sociológicas comunes a esas experiencias solidarias de hacer economía:

(1) En la última parte del siglo xx han surgido numerosas experiencias de economías alternativas desde la sociedad civil, animadas por la necesidad de superar diversas orientaciones que han venido predominando en todas las fases de los procesos económicos en el marco de un modelo de desarrollo que combina crecimiento material con inequidad, marginalización, exclusión y deterioro medioambiental.

(2) Estas experiencias se caracterizan por canalizar energías transformadoras en proyectos concretos, revalorizando desde lo pequeño y lo local, expresiones de cambio que no necesitan de la toma del poder político para comenzar a manifestarse como alternativas socioeconómicas.

(3) Son experiencias que decididamente apuestan por la centralidad de determinados valores como la solidaridad, la reciprocidad, la cooperación, el amor, la justicia, la equidad, la participación y la paz, en un momento histórico en el que actúan con fuerza ciertos antivalores en nuestros comportamientos socioeconómicos como el egoísmo, el individualismo, la competencia, el afán de lucro, etcétera.

(4) Tales experiencias no pueden considerarse novedosas en términos absolutos. Los comportamientos económicos solidarios han estado presentes a lo largo de toda la historia de la humanidad. Incluso a la par que comienzan a operar con fuerza los comportamientos más mercantilistas propios de la lógica de intercambios durante los siglos xviii y xix, se inicia un rico periodo histórico en el que numerosas corrientes de todos los signos han promovido y constituido fórmulas solidarias.

(5) Sus comportamientos económicos se encuentran imbricados en determinados valores sociales, y hacen uso de instrumentos y racionalidades que ameritan puntuales desafíos de comprensión analítica por parte de la teoría socioeconómica.

En el marco de estas cinco apreciaciones generales, podremos dar cuenta de otros desafíos teóricos que han estado presentes a lo largo de estas páginas.

Primero: ¿puede un solo marco teórico dar cuenta de fenómenos complejos?

Nuestra respuesta es que la complejidad de los comportamientos económicos de nuestras sociedades contemporáneas nos obliga necesariamente a construir teoría desde varias perspectivas analíticas. En tal sentido, nuestra propuesta gira en torno a la construcción de un enfoque que hemos denominado *socioeconomía de la solidaridad*, aunando de esta manera dos corrientes prestigiosas, con historias particulares y contextos de difusión muy distintos: la *socioeconomía* por un lado, con origen norteamericano y amplia difusión en varias universidades del primer mundo, y la *economía de la solidaridad* por otro lado, con origen en Latinoamérica y amplia difusión sobre todo en movimientos sociales.

Pero nuestro enfoque no se queda sólo en la tradición de estas dos escuelas. Por el contrario, hemos hecho un esfuerzo de síntesis con otras escuelas y enfoques, escarbando en una rica historia de las ideas, tanto en el plano doctrinario como en el más académico. Así, hemos observado que no han faltado búsquedas teóricas y prácticas con ánimos alternativos a lo largo de los dos últimos siglos: socialismo utópico, pensamiento libertario, solidarismo, economía humana, comunitarismo, cooperativismo, pensamiento social de la Iglesia, etcétera, son sólo algunos de los enfoques plurales que hemos catalogado como fuentes doctrinarias de nuestro marco teórico.

En un plano más académico, también hemos incorporado el bagaje teórico de las numerosas corrientes y autores que han sabido incluir elementos renovadores en materia de comportamientos económicos. Necesariamente, una lectura de este tipo es fundamentalmente multidisciplinaria, ya que tanto la historia como la economía, antropología, filosofía y sociología, entre otras disciplinas, tienen mucho que aportar en estas materias.

Finalmente, a la hora de analizar las características más relevantes de nuestro enfoque, hemos precisado los acuerdos y diferencias con otros enfoques contemporáneos como economía social, tercer sector, tercer sistema o economías alternativas. En el apartado “Primeras tesis definitorias de la socioeconomía de la solidaridad”, establecíamos nuestras primeras tesis en relación con la conceptualización de

nuestro enfoque socioeconómico solidario, luego de repasar las características de cada uno de ellos, así como los antecedentes bibliográficos más relevantes en el área de la economía de la solidaridad y la socioeconomía.

Segundo: ¿cómo se entroncan las contribuciones de la socioeconomía de la solidaridad con la sociología clásica?

Hemos intentado mostrar que uno de los debates centrales en la sociología clásica giró en torno a la relación existente entre mercado y sociedad, tema de enorme actualidad que también se constituye en vertebral para nuestro enfoque teórico.

Hemos querido mostrar cómo en Marx el concepto de *modo de producción* le lleva a ignorar o subestimar las relaciones económicas no hegemónicas, como ocurre con la reciprocidad en el modo capitalista. Su confianza en el materialismo histórico y en la lucha de clases, además, le condujo a tener visiones encontradas acerca de la pertinencia de unidades económicas alternativas en el seno de un sistema capitalista. Sus posiciones sobre el cooperativismo son demostrativas en estas materias.

Durkheim, en segundo lugar, introduce las categorías de solidaridad en el discurso científico social, asociándola con fenómenos sociológicos como el de la trama y cohesión social. Lamentablemente, sus análisis van dirigidos fundamentalmente al área del derecho y las religiones. Tendríamos que esperar a su discípulo Mauss para vincular el fenómeno de la solidaridad a comportamientos más socioeconómicos.

Weber, por su lado, incorpora varias categorías de análisis en el marco de los vínculos entre sociedad y mercado. Destacan en tal sentido la distinción comunidad vs. sociedad, o la tipología de racionalidades, o las categorías de acción lucrativa y de hacienda. Las principales dificultades de sus análisis residen justamente en desvincular las racionalidades y acciones alternativas a las sociedades modernas, de tal suerte que, desde su punto de vista, las economías modernas sólo tomarán como guía el cálculo de capital propio del *homo oeconomicus*.

Tönnies es el autor clásico que más ha influido en el enfoque comunitario al que adscribimos. Sus relatos sobre la pérdida de valores comunitarios conforme avanza la lógica de mercados manifiestan una crítica clarividente de nuestras sociedades contemporáneas, como luego se encargarán de difundir los socioeconomistas de finales de siglo xx.

En Parsons, finalmente, la discusión entre los términos arriba expuestos se desarrolla en el marco de una fuerte crítica al utilitarismo, incluyendo las normas y los valores morales en el análisis de las conductas sociales. Su posición sobre la centralidad del mercado y la prescindencia de las familias como actores económicos, sin embargo, creemos se ha mostrado incorrecta para dar cuenta de nuestra realidad.

El análisis de estos temas ha continuado desarrollándose a partir de entonces en numerosas escuelas sociológicas contemporáneas, de tal manera que aquellos temas relevantes para la sociología clásica siguen pendientes de mayor análisis por parte de nuestras generaciones vivas. Nuestra contribución, por tanto, intenta continuar la senda recorrida por muchos otros colegas antes, para dar cuenta e interpretar los plurales comportamientos económicos visibles en sociedades complejas.

Tercero: ¿está en crisis la noción de desarrollo económico?

El concepto de desarrollo económico asociado con el crecimiento, al menos como paradigma, ha entrado en crisis desde hace varios años, tanto en el plano teórico como en el de las prácticas sociales. Para llegar a esta conclusión, debimos ingresar como central la categoría “externalidades” del crecimiento económico, dando cuenta, por ejemplo, de indicadores muy negativos en materia medioambiental, desempleo, pobreza, así como segmentación y exclusión social. Nuestra tesis, además, es que ese modelo de desarrollo no es autóctono, sino que nos fue impuesto por los países centrales que, confiados en las relaciones de intercambio, fueron destruyendo los ricos tejidos sociales y comunitarios de amplias comunidades nativas. Hemos afirmado, por nuestra parte, que en años más recientes asistimos de la mano del llamado Consenso de Washington a una nueva oleada que asociaba el desarrollo a la mayor competitividad mercantil. Hoy en día, salvo en ciertos nichos neoliberales, nadie niega que esta visión no ha dado los frutos esperados. Los propios organismos internacionales han ido variando sus marcos teóricos y hoy señalan que el mercado dejado a su arbitrio no es solución, y que el desarrollo es mucho más que mero crecimiento.

También ofician de indicadores de fracaso de ese modelo crematístico de crecimiento las numerosas experiencias de economías alternativas y solidarias que han emergido en todo el mundo en las últimas décadas, así como los movimientos críticos a las ideas predominantes en materia de políticas económicas.

En ese marco, adquiere especial relieve el análisis que hiciera tiempo atrás Karl Polanyi para dar cuenta de los cambios ocasionados por la irrupción de la economía de mercado en el caso británico. Su relato de cómo se ha ido conformando un sistema económico “desimbricado” de la sociedad, se vuelve central para entender los procesos económicos y sociales de los años que corren.

En tal sentido hemos mostrado cómo sobre finales del siglo xx surgen corrientes que analizan el desarrollo como un proceso que tiene como referentes a las personas y no los bienes. Conceptos como “Desarrollo a escala humana”, o “The Small is Beautiful”, para señalar solo dos que han tenido amplia divulgación en el Sur y Norte del mundo, se presentan como nuevos paradigmas para experiencias de

socioeconomías solidarias tan distintas como las que van desde tiendas de comercio justo, hasta los clubes de trueque, pasando por la austeridad voluntaria, o las nuevas comunidades cristianas.

Cuarto: ¿más mercado o más Estado?

Hemos intentado demostrar cómo desde nuestro marco teórico, una pregunta como la arriba expuesta carece de fundamento. Desde la socioeconomía de la solidaridad, el mercado se entiende como una creación social muy útil para la distribución de los bienes producidos por determinada economía. Pero para llegar a una conclusión de este tipo, tuvimos que distinguir primero entre el mercado como lugar físico y como instrumento de asignación (distinción polanyiana), y en segundo lugar presentar el concepto de mercado determinado (de raíz ricardiana y luego gramsciana). De acuerdo con lo anterior es que, según nuestro análisis, en cada mercado determinado coexisten al menos tres grandes lógicas: la capitalista, la estatal y la solidaria.

En estas páginas hemos podido mostrar que esta visión de tres grandes sectores recoge antecedentes en varias fuentes analíticas. Hemos observado también, recurriendo a investigaciones antropológicas e históricas, que a lo largo de la historia y a través de numerosas civilizaciones, en algunas ocasiones predomina el sector solidario, en otras el sector estatal y en algunas más el sector de intercambios. Pero además, hemos hecho hincapié en que durante los siglos XVIII y XIX, los comportamientos económicos intentaron desarrollarse con prescindencia de las normas y valores sociales que hasta entonces habían tenido un peso mayúsculo en todas las civilizaciones.

La defensa de esa prescindencia estuvo en manos de las corrientes liberales en lo económico, que defenderían un “mercado libre” en el que cada uno debía pensar en sí mismo, lo que abriría la brecha para el surgimiento de una ciencia económica ajena a disputas éticas, o lisa y llanamente favorable al incentivo de ciertos antivaleores, promoviendo por ejemplo una racionalidad egoísta e individualista. Desde estas posiciones el mercado iba a ser entendido como instrumento idóneo para la asignación de bienes y servicios, cuya cantidad y precio pasarían a depender de la ley de oferta y demanda. Para que el mecanismo opere correctamente, el Estado y otros actores colectivos deberían interferir lo menos posible. De acuerdo con lo visto en nuestro trabajo, sin embargo, lo solidario y lo estatal no sólo han estado participado en los hechos, sino que además, según sus fuerzas y estilos, han ido haciendo del mercado un verdadero constructo social en el que sus fuerzas y lógicas conviven con las del intercambio. En tal sentido, a lo largo de estas páginas ha estado presente la idea según la cual los comportamientos económicos han estado

por lo general subsumidos a las normas y valoraciones sociales. De hecho, observamos negativamente ciertas tendencias visibles en nuestras sociedades, que van rompiendo y segmentando claramente estos dos ámbitos. Reforzando esta idea, hemos llegado a presentar una ley de comportamientos abusivos de los intercambios en contextos sociales, según la cual *la probabilidad de que las relaciones de intercambio degeneren en abusos comerciales, aumenta en relación inversa a la solidez comunitaria de los contextos socioorganizativos de un mercado determinado.*

Dando un nuevo paso en nuestro análisis, veíamos cómo era posible y deseable la construcción de un comportamiento mercantil que, lejos de lo que ocurre hoy en día con nuestro mercado determinado, pueda volverse incluyente. Para ello teorizamos sobre una hipotética matriz democrática y justa del mercado, recurriendo por un lado a la noción de Razeto para dar cuenta del mercado democrático, y por otro lado a Dworkin, para distanciarnos de la idea de un igualitarismo de bienestar que nos huele a totalitarismo, y reforzar la idea —manejada entre otros por Sen— de una justicia que conviva con la libertad.

Quinto: ¿cuáles son las razones que guían nuestros comportamientos económicos?

La respuesta a esta pregunta ha sido fundamental en la historia de la sociología, y probablemente sea uno de los aspectos teóricos que, compartidos por la sociología y la economía, más distancias genera entre ambas. Mientras que algunas posiciones clásicas entre la teoría económica tomaron como eje a la racionalidad instrumental para explicar comportamientos económicos, entre los sociólogos fue más común distinguir, a la usanza de Weber, entre racionalidad instrumental y racionalidad sustantiva o basada en valores. Desde la socioeconomía de la solidaridad pretendemos superar la visión utilitarista que aplica la lógica instrumental al conjunto de las actividades humanas. Al decir de García, el utilitarismo olvida lo práxico, esto es, los comportamientos inmanentes que tienen un fin en sí mismos. Lo útil, por su lado, tiene como meta un fin distinto, de donde se obtiene que el utilitarismo practica la racionalidad instrumental medio-fin, incluso para dar cuenta de los comportamientos práxicos, tal como sucede, por ejemplo, con los Nobel de Economía Gary Becker o Von Mises.

Nuestra postura en estas materias es que la racionalidad instrumental no es suficiente para explicar todas las acciones económicas, y que es inmoral pretender aplicarla al resto de las actividades humanas. En este punto nuestro marco teórico entronca con el comunitarismo de Etzioni, que distingue entre el *Rational Economic Man* (REM) y el *Socio Economic Person* (SEP), y pone en un mismo pie de igualdad la razón con los valores y las emociones. Desde este punto de vista, múltiples

actividades relacionales de nuestras vidas cotidianas no terminan “satisfechas” (en el sentido utilitarista del placer) sino ennoblecidas. Sólo así comprenderíamos en su cabalidad, por ejemplo, el dar por sobre el recibir.

Es así entonces que distinguimos entre una racionalidad de tipo *homo oeconomicus*, de otra tipo *homo utopicus* capaz de pensar y ejecutar experiencias comunitarias y solidarias como las vistas en este trabajo y orientadas en sus unidades económicas alternativas, a dar cuenta de plurales necesidades humanas (de donde se obtiene la importancia de una buena teoría de necesidades humanas en el marco de nuestro esquema teórico).

Sexto: ¿tiene base real la economía de la solidaridad?

Nuestra tesis es que la economía de la solidaridad tiene bases reales observables en unidades económicas particulares o en el comportamiento de los mercados determinados en general. Para dar cuenta de ellas, hemos optado por seguir el criterio de Razeto, distinguiendo las cuatro fases convencionales de la economía: producción, distribución, consumo y acumulación.

En cada una de las fases hemos planteado las bases teóricas necesarias para comprender, entre otras cosas: a) la pluralidad de factores que intervienen en los procesos productivos, b) la posibilidad de que cada uno de esos factores se convierta en categorías organizadoras (de donde se obtiene que trabajo y Factor C pueden contratar y organizar al resto de los factores), c) la pluralidad de relaciones económicas para asignar y distribuir bienes y servicios en nuestros mercados (esquema tripartito de Polanyi), d) el origen y las distintas funciones de la moneda, e) la distinción contemporánea entre monedas oficiales y monedas sociales, f) las nuevas racionalidades de consumo, y g) concepto y nuevas lógicas de acumulación.

A lo largo del trabajo hemos visto cómo esa teoría (o forma alternativa de comprender los fenómenos socioeconómicos) se presentaba como más adecuada para dar cuenta de las viejas y nuevas formas de economías solidarias.

Bibliografía general

- Adair, P. (1989). L' économie informelle en France: économie alternative ou société civile? vv. AA. *L' autre économie. Una économie alternative?* Quebec: Presses de l' Université du Quebec.
- Alexander, J. (1990). *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial*. Barcelona: Gedisa.
- Arendt, H. (1961). *La condición del hombre moderno*. París: Ed. Calmann-Levy.
- Aristóteles. (1982). Política. En *Obras*. Madrid: Aguilar.
- Arocena, J. (1994). Políticas sociales desde la sociedad civil. *Prisma*, 3, 27.
- Arruda, M. (1996). Globalización y sociedad civil. Repensando el cooperativismo en el contexto de la ciudadanía activa. Paper para la *Conferencia sobre Globalización y Ciudadanía*, ONU, Ginebra, 9-11 de diciembre.
- Aznar, G. (1994). *Trabajar menos para trabajar todos*. Madrid: Hoac.
- Azurmendi, J. (1992). *El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarieta*. Guipúzcoa: Otalora.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (1999). *América Latina frente a la desigualdad*. Washington: BID.
- Béland, D. y Zamorano, C. (2000). La genealogía de la solidaridad en materia de políticas sociales: ¿qué podemos aprender de la experiencia francesa? *Revista Mexicana de Sociología*, 4.
- Bell, F.L.S. (1934). Report on Field Work in Tanga. *Oceania*, 4(3), 290-309.
- Bernal, A. y Bernal, L. (1997). El desarrollo del sector solidario. Hacia un modelo alternativo de la economía nacional. Ponencia presentada en el *VI Congreso de la Asociación de Economistas de América Latina y el Caribe*. La Habana, junio.
- Bilas, R. (1974). *Teoría microeconómica*. Madrid: Alianza Editorial.
- Blanc, J. Las monedas paralelas: evaluación y teorías del fenómeno. Recuperado de <http://ccdev.lets.net>
- Bobbio, N. (1968). Sulla nozione di società civile. *De Homine*. Roma.

- Boff, L. (1978). *Hablemos de la otra vida*. Bilbao: Ed. Vizcaína.
- Boulding, K. (1976). *La economía del amor y del temor: Una introducción a la economía de las donaciones*. Madrid: Alianza.
- Bourgeois, L. (1998). *La solidarité*. Villeneuve d'Ascq (Nord): Presses Universitaires du Septentrion.
- Buber, M. (1987). *Caminos de utopía*. p. 86. México: FCE.
- Bunge, M. (2000, mayo). "Por el librecambio de ideas", en *El Diario*, Montevideo, p. 6.
- Bürgenmeier, B. (1994). *La Socio-économie*. París: Económica.
- Camacho, I. (1996). Economía alternativa en el sistema capitalista. *Revista de Fomento Social*, 51(203), 319-340.
- Carbonari, P. (1999). Economía Popular Solidária: posibilidades e Limites. Paper presentado en el *Seminario Regional Passo Fundo de Trabalho e Economia Popular e Solidaria*. Passo Fundo, 1 y 2 de Dezembro. p. 1.
- Cáritas Brasileira. (2001). Relatorio Geral de Sistematizacão. Uma trajetória da Cáritas Brasileira: Projetos Alternativos Comunitarios, Economia Popular Solidária e Desenvolvimento Sustentável. Paper, maio.
- Carpi, T. (1997). *La economía social en un mundo en transformación* (Ciriec, 25). Madrid.
- Casaldáliga, P. (1996). *Sonetos neobíblicos, precisamente*. Madrid: Nueva Utopía.
- Cayota, M. (1990). *Siembra entre brumas*. Montevideo: Cipfe.
- ccu. (1986). El cooperativismo de ayuda mutua en el Uruguay, una alternativa popular y autogestionaria de solución al problema de la vivienda. *Dinámica Cooperativa*, 95.
- Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec). (2000). *Economía social y empleo en la UE*. Madrid: MTSS y Ciriec.
- Centro Nuovo di Sviluppo. (1997). *Rebelión en la tienda*. Barcelona: Icaria.
- Cole, G. (1964). *Historia del pensamiento socialista: 1789-1850. Los precursores* (vol. I). México: FCE.
- Coleman, J. (1994). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Comisión Europea. (1991-1992). *Panorama de la industria comunitaria*. Bruselas: Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea.
- Concilio Vaticano II. (1991). *Gaudium et Spes. Constitución pastoral sobre la Iglesia en el mundo actual*. Santiago: Ed. Paulinas.

- Conferencia Económica para América Latina (Cepal). (2001). *Informe económico y social 2000*. Santiago: Cepal.
- CUT. (2000). *Sindicalismo e economia solidária. Reflexões sobre o projeto da CUT, São Paulo*. CUT, Setembro.
- Cheney, G. (1998). Los significados múltiples de la solidaridad: la negociación sobre los valores dentro del complejo de las cooperativas de Mondragón ante presiones internas y externas. *Anuario de estudios cooperativos*, 1, 131-150.
- De Lommitz, L. (1987). *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI.
- De Melo, A. (1998). Economía Solidária: similia, similibus curentur. Recuperado de www.milenio.com.br/ifil/res/biblioteca/lisboa1.htm
- Defourny, J. (1992). La economía social en Valonia. Fuentes e identidad de un tercer gran sector. *Cuadernos de Trabajo*, 12, Valencia: Ciriéc.
- Defourny, J. (1994). Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector. *Revista Economía & Trabajo*, II (3), 5-27.
- Defourny, J., Favreu, L. y Laville, J. (1997). *Inserción y nueva economía social*. Madrid: MTSS y Ciriéc.
- Denig, E. (1930). Indian tribes of the Upper Missouri. *46 th. Ann. Rep. Bur. Of Am. Eth.* En: Herskovits, M. (1954). *Antropología económica* (p. 159). México: FCE.
- Desroche, H. (1983). *Por un traité d'économie sociale*. París: Cidem.
- Desroche, H. (1987). Mouvement coopératif et économie sociale en Europe. *Revue de l'économie sociale*, 2.
- Donati, P. (1999). *La ciudadanía societaria*. Granada: Biblioteca de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad de Granada.
- Durkheim, E. (1987). *La división del trabajo social*. Madrid: Akal.
- Encíclicas Sociales. (1989). Mater et Magistra. *Documentos de la Iglesia*, 23. Santiago: Paulinas.
- Enciclopedia Microsoft Encarta 98. (1998). *Anarquismo*. Microsoft Corporation.
- Encontro Brasileiro de Cultura e Socioeconomía Solidárias: Carta de Mendes, RJ, 11 al 18 de Junho de 2000. (2001). *O Girasol* Año 1, No. 1, Janeiro.
- Errandonea, A. y Supervielle, M. (1992). *Las cooperativas en el Uruguay: Análisis sociológico del primer relevamiento nacional de entidades cooperativas*. Montevideo: FCU.
- EFTA. (2000). *Anuario de Comercio Justo 1998-2000*. Madrid: EFTA.
- Etzioni, A. (1997). Pérez, J. *Socioeconomía*. Madrid: Trotta.
- Etzioni, A. (1998). Voluntary Austerity. *American Economical and Psicological Review*, 19, 619-643.

- Faletto, E. (1991). Propuestas para el cambio: Movimientos sociales en la democracia. *Nueva Sociedad*, 91. Caracas: Set.
- Fiallo, A. (s. f.). ¿Qué es el Estado? *Cuadernos de Ifedec*. Caracas: Ifedec.
- García, J. (1998). *Economía y sociedad en el pensamiento de Karl Polanyi* (Tesis doctoral). Universidad de Navarra, Pamplona, España.
- García Müller, A. (1998). Distribución de competencias en las empresas solidarias. *Anuario de estudios cooperativos*, 1, 161-188.
- García Roca, J. (1998). *Exclusión social y contracultura de la solidaridad: Prácticas, discursos y narraciones*. Madrid: Hoac.
- García Ruiz, P. (2000). Antecedentes de la socioeconomía: individuo y comunidad en el proyecto sociológico de Parsons. *Revista anthropos: Huellas del conocimiento*, 188, 111-123.
- Geiger, L. (1995). As microexperiências populares: novas malhas de um tecido social? *Tempo e Presença*, 282. Brasil.
- Giddens, A. (1999). *La tercera vía: La renovación de la socialdemocracia*. Buenos Aires: Taurus.
- Gide, Ch. (1930). *Curso de economía política*. Buenos Aires: Anaconda.
- Giving USA (1997). Sobre datos del Council for Aid in Education, Foundation Center y The Conference Board 1996. *Revista Tercer Sector*, 3(15).
- Godelier, M. (1977). *Teoría marxista de las sociedades precapitalistas*. Barcelona: Laia.
- González de Olarte, E. (1984). *Economía de la comunidad campesina*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Gray, J. (1999). *Falso amanecer: Los engaños del capitalismo mundial*. Barcelona: Paidós.
- Greco, Th. (1994). Dinero nuevo: una oportunidad creativa para los negocios. Recuperado de www.economiasolidaria.cl
- Guerra, P. (1996). *Gestión participativa y nuevas relaciones laborales en empresas uruguayas*. Montevideo: FCU.
- Guerra, P. (1997). *Crisis y empresas alternativas en el Uruguay: El caso de las cooperativas de producción como emergentes de un sector solidario de hacer economía* (Serie Investigaciones, 18). Montevideo: DS.
- Guerra, P. (1998). *Sociología del trabajo*. Montevideo: FCU.
- Guerra, P. (2001). Globalización capitalista y globalización solidaria. Ponencia presentada en Seminario sobre Globalización organizado por la Carrera de Relaciones Laborales. Montevideo: Universidad de la República.

- Guerra, P. et al. (2001). *Proyecto fortalecimiento de OEP mediante economías de trueque*. Montevideo: Universidad de la República.
- Guerra, P. y Barg, G. (2001). La tercera vía y el debate comunitarios vs. liberales. Pérez Adán, J. (comp.). *Las terceras vías*. Madrid: Ediciones Universitarias Internacionales.
- Herskovits, M. (1954). *Antropología económica*. México: FCE.
- Hirschman, A. (1986). En contra de la parsimonia: tres formas fáciles para complicar algunas categorías del discurso económico. *Colección Estudios Cieplan*, 19.
- Homans, G. (1958). Soziales Verhalten als Austausch. En Radl Philipp, R. (1996). *Sociología crítica. Perspectivas actuales*. Madrid: Síntesis
- Hopenhayn, M. (1989). *Hacia una fenomenología del dinero*. Montevideo: Nordan.
- Hume, D. (1982). *Ensayos políticos*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Juan Pablo II. (1996). Mientras se aproxima el tercer milenio. Carta apostólica del sumo pontífice en preparación al jubileo del año 2000. Buenos Aires: Lib. San Pablo.
- Juan Pablo II. (2000). La Iglesia en América. *Cristianismo y Liberación*, 1. Montevideo, octubre.
- Kaplan, A. y Drimer, B. (1973). *Las cooperativas. Fundamentos, historia, doctrina*. Buenos Aires: Intercoop.
- Kettering, Ch. (1929). Keep the consumer dissatisfied, Nations Business. Rifkin, J. *El fin del trabajo: Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. 3ª reimpresión, 1997. Buenos Aires: Paidós.
- Kliksberg, B. (2000). Capital social y cultura: Claves olvidadas del desarrollo. Paper presentando en las Jornadas sobre el desarrollo de las economías del Mercosur. Montevideo: Sid.
- Kropotkin, P. (1990). Guillén, A. *Economía libertaria*. Bilbao: Ediciones Madre Tierra.
- Laville, J. L. (1994). Economie et Solidarité: esquisse d'une problématique. *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. París: Desclée de Brouwer.
- Laville, J. L. (1997). Cohesión social y empleo: las nuevas relaciones entre economía social y el Estado de bienestar. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25, 29-42.
- Leval, G. (1994). *Práctica del socialismo libertario*. Madrid: Fund. Anselmo Lorenzo.
- Lévesque, B., Joyal, A. y Chouinard, O. (comps.). *L'autre économie. Une économie alternative?* Quebec: Presses de l'Université du Quebec.
- Lipietz, A. (1997). *Elegir la audacia: Una alternativa para el siglo XXI*. Madrid: Trotta.
- Llano, A. (1999). *Humanismo cívico*. Madrid: Ariel.

- Martinez Alier, J. (1994). *De la economía ecológica al ecologismo popular*. Barcelona: Icaria.
- Marx, K. (1984). *El capital* (vol. I, 15ª ed.). Madrid: Biblioteca del Pensamiento Socialista.
- Marx, K. (1985). *Prefacio a la crítica de la economía política. Ficha 38*. Montevideo: FCU.
- Marx, K. (1989). *Formaciones económicas precapitalistas*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. y Engels, F. (1968). *La ideología alemana*. Montevideo: Ed. Pueblos Unidos.
- McCarthy, F. (1938). Trade in Aboriginal Australia and Trade Relationships with Torres Strait, New Guinea and Malaya, Oceanía. En Herskovits, M. (1954). *Antropología* (p. 169). México: FCE.
- Méndez, A. (1999). Entre cultura popular y nuevos movimientos sociales. *Arxius de sociología*, 3, 159-171.
- Metz, J. (1979). *La fe, en la historia y la sociedad*. Madrid: Cristiandad.
- Metz, J. (1982). *Más allá de la religión burguesa*. Salamanca: Ed. Sígueme.
- Michaux, J. et al. (2000). Ayllu Aymara y reciprocidad. *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal*, XVIII, 35/36/37, 59-79.
- Mingione, E. (1991). *Las sociedades fragmentadas*. Madrid: MTSS.
- Moltmann, J. (1969). *Teología de la esperanza*. Salamanca: Ed. Sígueme.
- Montoro, J. (2000). La aportación de la dimensión moral: una visión global desde la sociología. *Revista anthròpos: huellas del conocimiento*, 188, 72-81.
- Monzón, J. L. (1989). *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos* (Colección Tesis Doctorales, 25). Madrid: MTSS.
- Moreira, I. (1996). Lo que importa es tener el mismo sentimiento solidario. *Cudecoop: Apertura económica... La respuesta cooperativa*. Montevideo: Cudecoop.
- Moro, T. (1980). *Utopía*. México: FCE.
- Mounier, E. (1976). *Manifiesto al servicio del personalismo*. Madrid: Taurus.
- Mouvement International Development & Civilisations. (2000). *Hacia un control democrático de la mundialización*. París: Centre Lebret – Irfed.
- Nahoum, B. (1999). Los programas de vivienda en la IMM en el periodo 1990-1999. *Estudios Cooperativos*, 6(2), 6-22.
- Núñez, O. (1997 y 1998). Os caminhos da Revolução e a Economia Solidária. *Proposta*, 75, Dez/Fev.
- Nyssens, M. (1997). El germen de una economía solidaria: otra visión de la economía popular. El caso de Santiago de Chile. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25, 63-82.

- Nyssens, M. y Larraechea, I. (1994). L'économie solidaire: un autre regard sur l'économie populaire au Chili. Laville, J. L. *Economie et Solidarité: esquisse d'une problématique*. Laville, J. L. *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. París: Desclée de Brouwer.
- Ocaña, A. (1998). Interés, gratuidad y ley. Scannone, J. C. y Remolina, G. *Ética y economía* (pp. 227-312). Buenos Aires: Bonus.
- Olivella, M. (1992). El poder del dinero. Recuperado de <http://chalaux.org>
- Parsons, T. (1967). Un enfoque analítico de la teoría de la estratificación social. En *Ensayos de teoría sociológica* (pp. 62-78). Buenos Aires: Paidós.
- Pérez Adán, J. (1992a). La participación en el trabajo. En Nemesio et al. *Organización y Trabajo* (p. 148). Valencia: Nau Libre.
- Pérez Adán, J. (1992b). *Reformist Anarchism 1800-1936*. Great Britain: British Library.
- Pérez Adán, J. (1997). *Sociología. Conceptos y usos*. Navarra: Eunsa.
- Pérez Adán, J. (1998). Comunitarismo, moralidad política y la crítica al neorrestorantismo emergente. *Sistema*, 142, 87-104.
- Pérez Adán, J. (2000). Socioeconomía. Percepción intelectual del tema. *Anthropos*, 188, 30-47.
- Perna, A. (1998). Comercio justo: ¿alternativo o complementario a la economía de mercado? *Imagina*, 9.
- Platón. (1992). *La República*. México: Ed. Mexicanos Unidos.
- Polanyi, K. (1989). *La gran transformación*. Buenos Aires: La Piqueta.
- Polanyi, K. (1999). *La gran transformación*. México: JP.
- Portelli, H. (1972). *Gramsci y el bloque histórico*. México: Siglo XXI Ed.
- Primavera, H. (2000). El lado invisible del trueque: Sólo se trata de inventar. Buenos Aires.
- Raymond, L. (1982). Cooperativas de mano de obra: ¿en regresión o expansión? Col. Informes de la OIT. Madrid: OIT.
- Razeto, L. (1985). Democratización económica y democratización política. Recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/democratizaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-y-democratizaci%C3%B3n-pol%C3%ADtica>
- Razeto, L. (1988). *Economía de la solidaridad y mercado democrático* (Tomo III). Santiago: PET.
- Razeto, L. (1994). *Las donaciones y la economía de la solidaridad*. Santiago: PET.
- Razeto, L. (1998). El factor C y la economía de la solidaridad. *Serie Cuadernos de Educación*, 1.

- Rifkin, J. (1997). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Buenos Aires: Paidós.
- Ritzer, G. (1990). Socioeconomics: In tune, but out of Touch with Recent Sociological Theory. *Work and Occupations*, 17(2), pp. 240-245.
- Rosanvallon, P. (1987). La autogestión como rehabilitación de lo político. *Materiales para el Debate Contemporáneo*, 11. Montevideo: Claeh.
- Salcedo, J. (1978). La pobreza de la sociología económica. Jiménez Blanco, J. y Moya, C. *Teoría sociológica contemporánea*. Madrid: Tecnos.
- Samuelson, P. (1969, diciembre 29). Amor. *Newsweek*. En: Samuelson, P. (1984). *Economía desde el corazón*. Barcelona: Orbis.
- Samuelson, P. (1974, diciembre 30). Economía Navideña. *Newsweek*. En Samuelson, P. (1984). *Economía desde el corazón*. Barcelona: Orbis.
- Schechter, F. The Law and Morals of primitive trades. En Herskovits, M. (1954). *Antropología económica* (p. 169). México: FCE.
- Schweickart, D. (1994). *Más allá del capitalismo*. Santander: Sal Terrae.
- Singer, P. (2001). *Autogestão*, 6, fevereiro. Porto Alegre, p. 9.
- Singer, P. (2000). Possibilidade da Economia Solidaria no Brasil. *CUT. Sindicalismo e economia solidária. Reflexões sobre o projeto da CUT, São Paulo*. p. 54, setembro.
- Smelser, N. (1965). *Sociología de la vida económica*. pp. 172, 175. México: Uteha.
- Smith, M. (1940). *The Puyallup-Nisqually*. New York: Columbia University.
- Soros, G. (1999). *La crisis del capitalismo mundial: La sociedad abierta en peligro*. Barcelona: Temas de Debate.
- Terra, J. P. (1988). Militancia social, economía y desarrollo humano: el pensamiento vivo de Luis Joseph Lebret. *Homenaje a Lebret, Theilard de Chardin y Mounier*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Thompson, E. P. (1979). *Tradición, revuelta y consciencia de clase: Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Barcelona: Crítica.
- Thompson, J. (1933). *Mexico before Cortez*. New York. En Herskovits, M. (1954). *Antropología económica*. México: FCE.
- Tönnies, F. (1947). *Comunidad y Sociedad*. Buenos Aires: Losada.
- Touchard, J. (1993). *Historia de las ideas políticas*. Madrid: Tecnos.
- Triglia, C. (1988). *Sociología Económica: Stato, Mercato e Società nel Capitalismo Moderno*. Bologna: Il Mulino.
- Urruela, V. (1998). *Democracia industrial y cooperativismo: el Grupo Mondragón*. Documento inédito.

- Verano, L. (1997). La economía solidaria: una alternativa frente al neoliberalismo. Paper presentado en el Foro latinoamericano sobre economía solidaria, cooperativismo, mutualismo y sindicalismo frente a los retos del siglo XXI. Santa Fe de Bogotá, agosto.
- Villasante, T. (1998). *Del desarrollo local a las redes para mejor vivir*. Buenos Aires: Humanitas.
- Von Hayek, F. (1946). *La teoría pura del capital*. Madrid: Aguilar.
- Weber, M. (1967). La política como vocación. *El político y el científico*. Madrid: Alianza.
- Weber, M. (1969). *Economía y sociedad* (Tomo I). México: FCE.
- Weber, M. (1985). La objetividad del conocimiento en las ciencias sociales y en la política social. En *Sobre la teoría de las ciencias sociales* (p. 15). Madrid: Planeta.
- Weber, M. (1987). *Historia Económica General*. México: FCE.

Índice analítico

A

Acción(es):
 lucrativa, 91
 social, 88, 89
 racionales, 134
Acto unidad, 95
Acumulación, 208, 209, 210, 235, 250
 alternativa, 210, 213
 de relaciones sociales, 235
Adair, 45, 46
Administración, 172
Agentes:
 consumidores, 22
 productores, 22
Ágrafas:
 culturas, 181
 sociedades, 179
Ahorro(s), 209, 211
 ético, 211
Alternativo, 46
Amistad, 143
Amor, 191
Anarcocomunismo, 62
Anarcosindicalismo, 62
Anarquía, 64
Anarquismo filosófico, 61
Anomia, 87
Antiguo Testamento, 66, 68
Antiutopía, 244
Antropología, 224
Apocalipsis, 245
Aristóteles, 182, 183, 244, 246
Arocena, 46
Arroz, 181
Arruda, Marcos, 41
Artels, 58
Asociacionismo, 62
Atenas, 140
Austeridad, 206
 voluntaria, 205, 206
Autogestión, 42
Autonomía, 230

B

Bagadas, 177
Bakunin, Mijail, 62
Bancos, 185
 alternativos, 211, 212
 populares de microcrédito, 211
Becker, Gary, 146
Bienes relacionales, 240
Billete, 185
Bolsa nacional, 56
Brisbanem Albert, 55
Buche, Philippe, 56, 57, 58
Bürgenmeie, 33

C

Calidad de vida, 204
Campos, fábricas y talleres, 62
Capital, 168, 171, 234
 social, 169
Capitalismo, 90
 económico, 14
 neoliberal, 43
Central Latinoamericana
de Trabajadores (Clat), 40
Centro de Información y Documentación Eu-
ropea de la Economía Pública, Social y Co-
operativa (Ciriec), 47, 48, 49
Ciencia(s):
 económica(s), 13, 108, 165, 166
 sociales, 106, 108
 teoría de las, 74
Circulación, 175
 de bienes, 176, 177, 178, 179
 fases de, 174, 185
 procesos de, 176
Ciudadanía:
 activa, 106
 societaria, 223
Clark, Colin, 165
Clat, 40
Colacot, 40
Colectivismo, 62

- Comensalidad, 37
 Comercio, 138, 193
 administrativo, 138, 139
 de regalos, 138
 justo, 193
 mercantil, 138, 139
 Competencia, 130
 Comunidad(es), 89, 90, 92, 93, 93, 94
 de trabajo, 227, 230
 nativas, 230
 teoría de la, 92
 Comunismo:
 anarquista, 62
 primitivo, 84
 Comunitarismo, 34
 sensible, 34
 Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Trabajadores (Colacot), 40
 Consejo Valón de la Economía Social, 49
 Consenso de Washington, 108
 Consumismo, 196
 Consumista, 237
 Consumo, 194, 195, 196, 200, 201, 235, 237, 250
 ecologista, 235
 en la economía, 157
 primario, 196
 productivo, 209
 responsable, 207, 208
 sociedades de, 157
 teoría del, 201, 208
 Cooperación, 37, 130
 Cooperar, 85
 Cooperativa(s), 228
 autogestionada, 227
 de ahorro y crédito, 210
 de producción, 230, 231
 de trabajo, 173
 locales de ahorro y crédito, 211
 Cooperativismo, 44, 47, 57, 228
 principios del, 58
 Crédito(s), 180, 185, 204
 sistema de, 204
 tarjetas de, 205
 Crematística, 21
 Crisis ecológica, 194
 Cristianismo progresista, 64
 Cristo, 66
 Crusoe, Robinson, 143, 144
 Cultura, 96
 CUT (Central Unitaria de Trabajadores), 41
- D**
- Desarrollo:
 económico, 256
 sustentable, 123
 Desechos, 235
 Dinero, 14, 138, 139, 142, 155, 173, 182, 183, 185, 186, 188
 idolatría al, 14, 15, 16
 Distribución, 193, 235, 250
 Donación(es), 36, 146, 150, 192, 231
 economía de las, 229
 materiales, 192
 mercado de las, 229
 relaciones de, 226
 Donati, 222, 223, 224
 Downshiffters, 206
 Dunoyer, Charles, 50
 Durkheim, 21, 85, 86, 255
- E**
- Economía(s), 13, 21, 36, 83, 108, 109, 114, 129, 134, 142, 143, 150, 173, 182, 194, 195, 205, 210, 243, 250, 251, 253
 alternativa(s), 46, 133, 211, 212, 218, 232
 anárquica, 64
 asociativa, 46
 capitalista, 58
 contemporáneas, 165
 cooperativa, 224
 de inserción, 45
 de intercambios, 192
 de la inserción, 44
 de la solidaridad, 35-46, 53, 72, 74, 130, 132, 141, 168, 172, 191, 192, 208, 209, 218, 226, 229, 248, 254
 y mercado democrático, 39
 de las donaciones, 229
 de mercado, 114, 116
 creativa, 73
 de intercambios, 232
 de subsistencia, 84
 del trueque, 188
 doméstica, 45, 94, 189
 etapas de la, 232

- formal, 133, 134, 135, 136, 137, 141, 142
 - humana, 65
 - informal, 45
 - mercantil, 94
 - moderna, 91, 139
 - monetarizadas, 188
 - moral, 118
 - neoclásica, 15, 33
 - política, 33
 - popular, 53
 - de la solidaridad, 41
 - solidaria, 42
 - primitiva, 112, 152
 - procesos de la, 164
 - racional, 92
 - real, 133, 134, 135, 158
 - social, 44, 46-51, 136, 229, 230, 254
 - del mercado, 120, 123
 - solidaria(s), 25-28, 37, 40-45, 52, 53, 73, 74, 193, 195, 208, 228, 232, 248
 - subterránea, 45
 - teoría, 14
 - y el mercado, 22
 - y humanismo, 65
 - y la crematística, 21
 - y *sociedad*, 88, 90, 91, 228
 - Economización, 137, 138
 - El Capital*, 78, 80, 82, 164
 - El fin del trabajo*, 225
 - Elster, 153, 154
 - Empresas:
 - alternativas, 136
 - capitalistas, 136, 172, 174
 - cooperativas, 136
 - Engels, 78, 81, 82, 83
 - Marx y, 247
 - Escasez, 144
 - Estado, 172, 221, 222
 - Estructural funcionalismo, 96
 - Etzioni, Amitai, 15, 21, 34, 35, 100, 150, 151, 206
 - comunitarismo de, 259
 - Eutopía, 244
- F**
- Factor(es):
 - administrativo, 170, 172
 - C, 168, 171, 174, 234
 - capital, 170
 - combinador, 172
 - comunitario(s), 169, 171
 - de producción, 165, 171
 - económicos, 165, 167, 171
 - financiero, 170, 171
 - intensivo, 172
 - inutilizados, 167
 - organizador, 172
 - originarios, 166
 - productivos, 166, 167, 170
 - secundarios, 166
 - tecnológico, 170, 171
 - trabajo, 170, 227
 - Fauquet, G., 59
 - Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (Fucvam), 60
 - Felicidad, 148, 207, 225
 - Feudalismo, 111, 141
 - Filosofía de la miseria*, 56
 - Fiore, Joaquín de, 245, 247
 - Fourier, 55, 56
 - Free banking*, 187
 - Freud, 96
 - Friedman, Milton, 158
 - Fucvam, 60
 - Fuentes doctrinales, 53
 - Funcionalismo, 99
 - estructural, 96
- G**
- Ganancias indivisibles, 230
 - García, Roca Joaquín, 239
 - General Motors, 204
 - Génesis, 245
 - Gestión económica, 91
 - Gide, Charles, 58
 - Globalización, 249
 - de la solidaridad, 73
 - neoliberal, 44, 250
 - Goldman, Emma, 63
 - Gramsci, Antonio, 128, 220
 - Greco, Thomas, 185
 - Guerra Civil Española, 63
 - Guillaume, Raffaisen Frédéric, 51
- H**
- Hayek, Friedrich, 22, 130
 - Hegel, 220
 - Hirschman, Albert, 126, 169

Historia económica general, 90, 91

Hobbesiano, 248

Homo:

oeconomicus, 22, 32, 87, 90, 151, 158, 187, 192, 238, 255, 259

utopicus, 259

Hopkins, John., 48, 49

Humanismo, 80

I

Ifugaos, 181

Iglesia, 70

doctrina social de la, 70

Igualitarismo de bienestar, 132

Individualismo, 95

Informalidad, 53

Informalismo, 46

Intercambio(s), 112, 113, 127, 139, 143, 189

ceremoniales, 177

de mercancías, 189

relaciones de, 108, 127

Inversión, 209

Ires, 45

J

Juan Pablo II, 68, 72, 73, 248

Juan XXIII, 70, 71

K

Kettering, Charles, 204

Kinesis, praxis y, 144

Kinética, actividad, 144

King, William, 57

Know-how, 171

Kotas, 176, 177

Kropotkin, 62

Kula, 110, 111

Kurumbas, 176, 177

L

La crisis del capitalismo mundial, 249

La República y las Leyes, 244

Laville, Jean Louis, 44-46

Lebret, Louis Joseph, 65

León XIII, 70

Ley:

de asentamientos, 117

de oferta y demanda, 189

de pobres, 117

de Say, 203

de Speenhamland, 115, 117, 118

Liberal, paradigma, 120, 121

Liberalismo, 94, 122

económico, 118, 120

Libertad económica, 122

Lipietz, Alain, 225

Locke, 220, 221

Lucro, 226

fines de, 227, 228

sin fines de, 229, 230

M

MacIntyre, 14

Maetz, Ramiro, 17

Manifiesto por una civilización solidaria, 65

Marx, Karl, 54, 62, 77, 78, 79, 80-84, 90, 164, 165, 220, 221, 255

materialismo histórico de, 81

y Engels, 55, 247

Marxismo, 120

Materias primas, 165

Mauss, Marcel, 176

Mecanismos de mercado, 141

Mercado(s), 53, 95, 107, 108, 112, 114, 127, 138, 139, 140, 150, 157, 221, 233, 243, 250, 257

autorregulado(s), 113, 114

de competencia perfecta, 131

de intercambios, 175, 233, 238, 239

economía de, 233

de las donaciones, 229

de mano de obra, 115

de trabajo, 115

democrático, 59, 131, 132

determinado(s), 106, 107, 128, 129

economía de 114

justo, 131, 132

libre, 257

precios de, 173

sistema de, 114

socialización en el, 89

sociedad de, 114, 140

Mercancía, 157, 184

Mercantilismo, 141

orígenes del, 183

Métodos de balances, 173

- Mil, John Stuart, 32
 Modelo neoclásico, 150
 Moneda(s), 180, 181, 182, 184, 185, 187, 188
 alternativas, 210
 nacionales, 186
 paralelas, 186, 187
 social, 191
 sociales o solidarias, 186, 187
 Moro, Tomás, 26, 244, 245, 246
 Mounier, Emmanuel, 64
 Movimiento(s):
 anarquista, 62
 cooperativo, 57, 58
 del solidarismo, 60
 sociales, 222
 nuevos, 222
 Müller, García, 46
 Münzer, Thomas, 245
 Mutualistas de salud, 230
- N**
- Necesidades, 197, 198, 199, 200, 202
 tipo de, 201
 Neef, Max, 197, 199
 Negocios, 181
 Neoclásica
 economía, 33
 escuela, 32
 Neoclasicismo, 15
 Neoliberalismo, 14, 42, 73, 118, 121
 Normas sociales, 153, 154, 155
 Nuevo Testamento, 245
- O**
- Oferta-demanda-precio, 139, 140
 Olivella, Martí, 184
 Organizaciones, 230
 con fines comerciales, 230
 de la economía de la solidaridad, 230
 sin fines comerciales, 230
 Outopía, 244
 Owen, Lyle, 189
 Owen, Robert, 55, 56
- P**
- Pablo VI, 71, 72
 Paradigma marxista, 122
 Parsons, Talcott, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100
 Pauperismo, 60, 61
 Pecquer, Constantin, 50
 Pérez Adán, José, 34, 86
 Personalidad, 96
 Personalismo comunitario, 64
 Pío, XI, 70
 Platón, 244, 246, 247
 Polanyi, Karl, 22, 44, 109, 110, 111, 112, 114, 115, 116, 118, 131, 133, 134, 137-144, 147, 149, 152, 158, 189, 223, 239, 256, 259
 Policlinicas barriales de salud, 230
 Positivismo:
 económico, 145
 neoclásico, 14, 15, 16
 Potlatch, 178
 Prácticas, actividades, 144
 Praxis, 144, 145
 y kinesis, 144
 Precio(s), 140, 189
 de mercado, 194
 justo, 140, 193, 194
 Proceso(s):
 de separación, 170
 productivo(s), 166, 167, 168, 170, 171, 173
 Producción, 115, 166, 233, 234, 250
 capitalista, 79
 modo de, 84
 comunista, 79
 cooperativas de, 84
 de bienes y servicios, 235
 fases de la, 169
 estatal, 233
 factores de, 165
 fase de, 164
 mercantil privado, 233
 modo(s) de, 81, 83, 255
 relaciones sociales de, 79, 80, 83
 sistema de, 115
 Productoras de bienestar, 230
 Progresistas, 224
 Proletariado, 122
 Propiedad, 237
 Prosumidor, 22
 Proudhon, Pierre-Joseph, 56
 Proyectos Alternativos Comunitarios, 41
 Publicidad, 203-205
 Público, sector, 123

R

- Racionalidad, 150
 - del sector solidario, 239
 - económica, 144, 150, 179
 - hobbesiano, 239
 - instrumental, 144, 146, 149, 154
 - práctica, 144, 145, 148
 - técnica, 144
- Rational choice, 151
- Razeto, Luis, 22, 35, 36, 38, 40, 59, 168, 170, 172, 190, 195, 197, 199, 200, 202, 208, 234, 258, 259
- Reciprocidad, 37, 109, 110, 111, 112, 126, 127, 144, 189
 - relaciones de, 118
- Recursos, 133, 167
 - económicos, 167
- Redistribución, 109, 110, 111, 112, 126, 127, 189, 190, 223
- Regalos, 177, 178, 179, 181
- Regateo, 140, 180
- Relaciones:
 - de donación, 190
 - de intercambio(s), 108, 126, 127, 235
 - de reciprocidad, 83
 - de redistribución, 83
 - económicas, 110, 235
 - alternativas, 127
 - redistributivas, 190
 - sociales, 84, 154
- República Cooperativa, 58
- Revolución:
 - Bolchevique, 77
 - Industrial, 77, 118, 120, 128, 140
- Rifkin, 225, 226
- Riqueza, 174
 - origen de la, 32
- Robins, 22
- Rochdale, 57, 58
- Rousseau, 220

S

- Salarios, 173
- Samuelson, Paul, 190, 191
- Satisfactores, 197, 198, 199
- Sector:
 - de intercambios, 235, 236, 243
 - de voluntariado, 231

- estatal, 234, 237
 - público, 223
 - privado capitalista, 223
 - solidario, 226, 234, 235, 236
- Sesentayochismo, 64
- Singer, Paul, 42
- Sistema(s):
 - capitalista, 80, 84
 - comunista, 122
 - de mercado, 114
 - de subsidios, 115
 - económico, 109
 - feudalista, 113
 - mercantilista, 113, 117
 - Nacional de Comercio Justo y solidario de Brasil, 28
 - organizados, 95
- Smith, Adam, 32, 117, 119, 130, 141, 191, 192
- Socialismo, 54, 55
 - libertario, 56, 61
 - utópico, 54
- Socioeconomía, 152
 - de la solidaridad, 41, 47
- Sociedad(es), 13, 89, 90, 92, 93, 94, 96, 222
 - ágrafas, 179
 - arcaica, 85
 - civil, 219, 220, 221, 222, 223, 229, 230
 - con mercado, 43
 - consumista, 203
 - de consumo, 204
 - de mercado, 43, 114
 - moderna(s), 85, 87, 90, 118
 - política, 219, 220, 221, 222
 - teoría de la, 93
- Socioeconomía(s), 15, 17, 25, 33, 34, 35, 53, 218, 254
 - de la solidaridad, 17, 20, 32, 52, 53, 137, 224, 254, 257
 - solidaria(s), 19, 21, 23, 54, 191, 192, 235, 257
- Sociología, 13, 21
 - comprensiva, 88
 - económica, 175, 224
 - moderna, 85
- Solidaridad, 60, 66, 67, 70, 71, 72, 73, 129, 130, 131, 170, 227, 231
 - intercooperativa, 59
 - mecánica, 85, 87

- orgánica, 85, 87, 90
- retributiva, 59
- social, 85
- Solidarismo, 61
 - movimiento del, 60
- Speenhamland, 116
- Subsidiaridad, 51
- Sujeto:
 - primario, 196
 - secundario, 196

T

- Teoría económica, 14, 149
 - convencional, 235
 - de mercado, 147
 - microeconómica de la circulación, 175
- Tercer:
 - sector, 48, 49, 51, 218, 219, 223, 224, 225, 226, 228, 229, 230, 231, 232, 254
 - enfoque socioeconómico solidario del, 223
 - sistema, 47, 48
- The Great Transformation*, 109, 141
- Thompson, E. P., 118, 119, 120, 239
- Títulos verdes, 212
- Todas*, 176, 177
- Toffler, Alvin, 22

- Tönnies, Ferdinand, 34, 92, 93, 94
- Trabajo, 171, 173, 174
 - adelantado, 173
 - cooperativas de, 173
 - división del, 171
 - fuerza de, 114, 173
- Transformación, 164
- Tratado de Economía Social, 50
- Trueque, 112, 113, 177, 180, 181, 182, 189
- Tueting, Laura, 177

U

- Utilitarismo, 94, 95, 145, 150
 - colectivista, 96
- Utopía(s), 243, 244, 245, 246, 248
 - renacentistas, 246

V

- Valores:
 - comunitarios, 169
 - solidarios, 153

W

- Weber, Max, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 136, 183, 221, 228, 235, 255, 258

Este libro se terminó de imprimir y encuadernar en Proceditor en abril de 2014, con un tiraje de 250 ejemplares. Fue publicado por el Fondo Editorial de la Universidad Cooperativa de Colombia. Se emplearon las familias tipográficas ITC Berkeley Oldstyle Std, Myriad Pro y Zapf Humanist 601 BT.

This book was printed and bound by Proceditor, in April 2014, in a print run of 250 copies. It was published by Fondo Editorial de la Universidad Cooperativa de Colombia. ITC Berkeley Oldstyle Std, Myriad Pro and Zapf Humanist 601 BT typeface families were used.