



**MAESTRIA EN POLITICA ECONOMICA INTERNACIONAL**  
( Tesis de Maestría )

**“Desarrollo humano y pobreza: La alternativa de la economía social y solidaria en la República Bolivariana de Venezuela”**

Autor : Aníbal Lanz  
Director :Dr. Alberto Rubio.

**2008**

## Índice

Desarrollo humano y pobreza: La alternativa de la economía social y solidaria en Venezuela .....	1
Capítulo I. Introducción.....	3
I.1. Planteamiento del problema .....	4
I.2. Objetivos de la Investigación .....	8
I.2.a. Objetivo General .....	8
I.2.b. Objetivos Específicos.....	8
I.3. Formulación de Hipótesis .....	9
I.4. Metodología .....	9
Capítulo II. Economía social y solidaria: origen y perspectivas .....	11
II.1. Pobreza, Marginalidad y Exclusión en el debate contemporáneo .....	21
II.2. Hacia una visión de desarrollo humano integral. El aporte de la economía social y solidaria .....	36
II.3. Teoría económica y desarrollo.....	40
II.3.a. Nuevas corrientes de pensamiento sobre el desarrollo .....	40
II.3.b. Concepto de capital social .....	43
II.3.c. Socioeconomía o sociología económica .....	48
II.3.d. Economía de la solidaridad y economía civil .....	50
II.3.e. Economía de la Conducta .....	57
II.3.f. El Desarrollo Humano y el Enfoque de las capacidades .....	61
II.3.g. La perspectiva ética del desarrollo.....	65
Capítulo III. La Economía social y solidaria en Venezuela .....	71
III.1. Antecedentes.....	73
III.2. Cambios sociopolíticos emprendidos por la Revolución Bolivariana en Venezuela .....	76
III.3. Aspectos funcionales y organizacionales .....	81
III.3.a. Las Cooperativas.....	87
III.3.b. Cajas de Ahorro y organizaciones afines .....	89
III.3.c. ONGs, Organizaciones sin fines de lucro y de desarrollo social.....	90
Capítulo IV. Conclusiones.....	93
IV.1. Recomendaciones y sugerencias .....	97
Bibliografía.....	102

## ***Capítulo I. Introducción***

En la presente tesis se aborda el carácter multidimensional del desarrollo humano, desde un enfoque que concibe a la economía social y solidaria, y a la denominada Economía de Comuni3n (EdC), como alternativas viables a los modelos y teorías econ3micas ligados al desarrollo, que han sido aplicadas en Venezuela y América Latina, y que han derivado en un incremento de la pobreza y un aumento en la brecha entre ricos y pobres en la regi3n. En su exposici3n analítica, se traza un panorama sobre la situaci3n de pobreza y marginalidad en los países de la regi3n, y los debates sobre pobreza y desarrollo que ha suscitado la instrumentaci3n de polític3s econ3micas neoliberales, como así también la concepci3n de justicia y bienestar social que subyace a las mismas, presentándose el concepto de desarrollo humano integral.

Al abordar el contexto crítico, se exponen cuáles son los desafíos actuales en materia de desarrollo humano, y se evalúa la aplicabilidad de diferentes modelos y teorías, como el enfoque de las capacidades, considerando a la vez cuáles son las diferentes perspectivas que se ponen en juego al propugnar e implementar una economía social y solidaria.

Se parte de la idea de que las experiencias de economías solidarias y de comuni3n, junto con las polític3s orientadas a desarrollar las capacidades de los más desfavorecidos, y donde el respeto por los derechos humanos cumple un papel fundamental, más que los programas compensatorios y/o asistencialistas, han demostrado ser la vía para reducir las desigualdades inherentes al sistema capitalista y globalizador que parece imponerse en todo el orbe. En este sentido, toda política social de combate a la pobreza debe priorizar este aspecto autogestionario y comunitario, sin el cual la llamada “pobreza estructural” seguirá enclavada en nuestros países, generando

sociedades inequitativas, donde la justicia funciona favoreciendo siempre a los sectores privilegiados.

## **I.1. Planteamiento del problema**

El estancamiento y polarización de las sociedades se debe a las estructuras sociales, a las ideologías que las justifican y, en última instancia, al egoísmo que se encubre en ideologías para justificar dichas estructuras (las que, a su vez, lo han conformado). Es necesaria, por tanto, una perspectiva teórica abierta para no ser presa fácil de los propios intereses de los investigadores (Groppa, 2006).

Con el desarrollo del pensamiento neopositivista se difunde la tendencia a considerar al saber producido por la economía como un saber libre de funciones orientadoras. En verdad, el saber económico no acompaña y guía las acciones de los que toman decisiones sino que ve las acciones humanas de la misma manera que el físico ve y prevé el movimiento de la naturaleza. La afirmación del carácter “neutral” como criterio de demarcación de las ciencias, una vez unida a la idea de que sólo éste último puede decirse rigurosamente racional, lleva a concebir a la neutralidad como carácter inherente y esencial a la razón económica. Como diciendo que, para ser científico, el economista no puede comprometerse con juicios de valor.

El alejamiento que, de este modo, se produce entre razón y decisión resulta incolmable. La razón científica no se tiene que meter con los fines. De aquí la difusión de actitudes relativistas, y hasta escépticas, entre no pocos economistas, incluso entre quienes se declaran creyentes. El malestar por esta ausencia de orientaciones morales y éticas está a la vista de todos, sobre

todo por parte de los economistas que se interrogan sobre el sentido de los resultados de su práctica científica.

Si se piensa en la economía como en uno de los modos –no ciertamente el único– de aumentar nuestra capacidad de comprender los acontecimientos del mundo social y de tratar de mejorarlo modificando determinadas cuestiones, el economista no puede autodelimitar su radio de intervención solamente a cuestiones de eficiencia. Y sobre todo, no puede fingir el ignorar que cuanto más amplio se vuelve el alcance de las decisiones a tomar, tanto más se hace necesaria la tarea de explicitar los criterios de valor sobre cuya base hace las elecciones.

Todavía muchos economistas, frente a la pregunta si el conocimiento económico debe ser juez de los objetivos que persigue o un mero ejecutante de técnicas, responden eligiendo lo segundo. Es la respuesta del escepticismo científico. Y bien, hoy sabemos que la razón científica puede desarrollar una función fundante de los valores, como diciendo que, valores y conocimiento científico no necesariamente tienen que oponerse entre sí.

Está a la vista cómo este “escepticismo científico” fue perjudicial para la comprensión de los nuevos problemas de naturaleza económica de la post-modernidad, y sobre todo, cuánto ha contribuido a que la conciencia moral y religiosa se ejercitara solamente en ambientes éticos, como remedio, por otra parte gratuito, a la insuficiencia del estado o del mercado.

Hoy está muy difundida entre los estudiosos de economía la sensación de que es necesario un radical cambio de ruta, otro modelo, aunque aún no es claro cuál tiene que ser la dirección hacia dónde moverse. En la literatura de los últimos años son cada vez más insistentes los requerimientos de una ampliación en el horizonte hasta el cual llega la investigación económica. Y esto es consecuencia justamente del darse cuenta de que el instrumento que

usa el economista nunca es separable del objeto que estudia. De hecho, adoptar determinados instrumentos y no otros equivale a enfatizar u ofuscar un cierto modo de comportamiento en lugar de algún otro. Las teorías económicas no son instrumentos neutrales de conocimiento del comportamiento humano, desde el momento en que éstas inducen de algún modo a determinados comportamientos en los hombres. No transmiten solamente resultados de experimentos o de simulaciones; son, de alguna manera, instrumentos de modificación del orden existente. Por ejemplo, si un meteorólogo se equivoca en las previsiones del tiempo, el tiempo no se ve modificado, pero si el economista dice que es racional el comportamiento puramente individualista esta teoría contribuye a crear cada vez más agentes económicos individualistas. En este preciso sentido es ilusorio seguir creyendo en la neutralidad del saber científico en el campo económico. Por esto, la economía no puede tener una existencia útil separada de los valores.

Muchos fueron los modos de abordar la cuestión a lo largo de la historia, desde la alta teoría del desarrollo a mediados del siglo pasado hasta la actual teoría del crecimiento a la que redujo el problema la teoría neoclásica. Sin embargo, aun cuando muchos de los modelos elaborados en el seno de esta escuela sean válidos en el marco establecido por sus supuestos, actualmente ella está siendo objeto de numerosas críticas: desde otras posiciones dentro de la propia economía (Sen, Stiglitz), desde la psicología (Kahneman), desde la sociología económica (Granovetter, Etzioni), desde la economía social y solidaria (Razetto), la economía de comunión (Bruni), la economía civil (Zamagni), por citar sólo algunos de los casos más notorios. El punto de debate se centra en la relación entre teoría y praxis.

No obstante lo dicho, el paradigma neoclásico sigue prevaleciendo como el único modelo total, sin fisuras. La pregunta que surge entonces es: ¿habrá que esperar la construcción de otro paradigma económico que supere las críticas, pero que continúe siendo totalizante?

En el caso de Venezuela, se debe hablar de una cultura tradicional proteccionista y facilista por parte del Estado hacia sus ciudadanos, mediante la cual se ha instrumentado una política populista –en gobiernos de diverso espectro ideológico- que se inclina a satisfacer las necesidades de los sectores más pobres, mediante subsidios que a la larga han sembrado una mentalidad en el colectivo enteramente dependiente, descuidando el incentivo al trabajo, a la contribución para la producción y lo que es peor, al desarrollo del aparato industrial. Asimismo, se ha creído en la facilidad eterna de la bonanza petrolera, como instrumento capaz de facilitar todo lo que consume vía importación, sin considerar la necesidad de impulsar la innovación, el desarrollo productivo y la adecuación de todo el sistema empresario a los fines de alinearlos a los intereses nacionales. En definitiva, Venezuela ha pasado a ser un país enteramente dependiente del petróleo.

En los últimos años se ha venido impulsando en el país una idea de cambio, apoyándose la iniciativa en la búsqueda del desarrollo endógeno, sin embargo, aun cuando el proyecto es verdaderamente ambicioso y sería de mucha importancia para los venezolanos, por ser éste un tipo de desarrollo que involucra el crecimiento en todos los niveles y la potenciación de diferentes sectores del Estado, bajo la línea de una verdadera planificación de carácter estratégico, se percibe la poca efectividad alcanzada desde su emprendimiento, producto de la cultura y resistencia al cambio de gran parte de la sociedad.

En síntesis el problema de investigación se puede plantear a través de los siguientes interrogantes:

- ¿Constituye la economía social y solidaria una alternativa para el desarrollo humano integral en Venezuela?
- ¿Cuáles son los principales obstáculos para el desarrollo de la economía social y solidaria en Venezuela y en América Latina?
- ¿Qué vacíos llena y qué aspectos fortalece en relación con los enfoques de desarrollo vigentes en el país y en el mundo?

## **I.2. Objetivos de la Investigación**

### **I.2.a. Objetivo General**

Indagar las características del sector de la economía social y solidaria en Venezuela, y evaluar en qué medida puede constituir una alternativa hacia el desarrollo humano integral y la disminución de la pobreza.

### **I.2.b. Objetivos Específicos**

- Describir y caracterizar las diferentes estrategias de implementación de economía social y solidaria en Venezuela y América Latina.



- Analizar el carácter multidimensional del desarrollo humano integral y el rol que puede cumplir la economía social y solidaria para contrarrestar la pobreza en la región.
- Proponer lineamientos que contribuyan a la implementación de una economía social y solidaria en Venezuela, a fin de propender al desarrollo humano integral.

### **I.3. Formulación de Hipótesis**

*Considerando la multidimensionalidad del desarrollo, la Economía Social y la Economía Solidaria, en sus variadas experiencias, constituyen alternativas para un Desarrollo Humano Integral en Venezuela.*

### **I.4. Metodología**

Esta tesis se enmarca dentro de una investigación bibliográfica y documental, donde se pretende describir, caracterizar y analizar la implementación de proyectos y programas de economía social y solidaria en Venezuela y en América Latina. Se hará entonces un relevamiento del contexto social, político y económico y se indagarán los posicionamientos ideológicos que sustentan estos proyectos, evaluándose si resultan afines con la política económica venezolana tanto en el orden interno como en el externo.

Se realizará entonces una investigación de tipo descriptivo, con un diseño cualitativo y prospectivo, a fin de brindar una caracterización de la economía social y solidaria en Venezuela. Para la obtención de la información bibliográfica y documental se recurrirá a diversas modalidades: Consultas y

selección a través de catálogos y listas de publicaciones de editoriales; publicaciones de centros de investigación, organismos internacionales; se realizarán visitas a bibliotecas y hemerotecas públicas y privadas, de universidades, ministerios y de organizaciones profesionales; consulta de bibliotecas personales; artículos de revistas y publicaciones en general sobre el tema de la economía social y el desarrollo humano integral.

En cuanto al análisis e interpretación de los datos obtenidos, se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- Los debates sobre pobreza y desarrollo en Venezuela y en América Latina: modelos y políticas económicas aplicadas –análisis de su éxito o fracaso-.
- La crisis de la sociedad contemporánea, a partir de la exacerbación del consumo y las desigualdades inherentes al sistema capitalista neoliberal.
- Vínculo entre ideales e intereses de los sectores hegemónicos y la consolidación de los modelos económicos excluyentes.
- Relación entre el rol económico de nuestro país en el contexto del capitalismo, en su fase monopólica, con la necesidad de instaurar un modelo de desarrollo alternativo.

## **Capítulo II. Economía social y solidaria: origen y perspectivas**

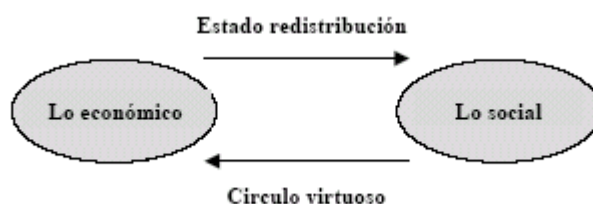
Desde un abordaje teórico, la economía social puede concebirse como un cuestionamiento de la “economía de los economistas”, un enfoque que integra la problemática social al estudio de la economía. Fundamentalmente, se ocupa de las instituciones que contribuyen a mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los obreros y/o personas desfavorecidas por el sistema capitalista, asegurándolos contra los riesgos sociales, o posibilitando su independencia económica (Bastidas Delgado y Richer, 2001).

La economía social, como enfoque alternativo a la economía de mercado, se forjó como concepto en la encrucijada de las grandes corrientes ideológicas del siglo XIX. En el mundo occidental, es posible identificar dos grandes tradiciones de economía social. Una tradición social-cristiana, denominada también solidarista, influenciada por la encíclica *Rerum Novarum*, sensible al enorme costo humano de la revolución industrial y que privilegia las dimensiones sociales y morales, y una tradición socialista, centrada en la capacidad de autoorganización de la clase obrera (Defourny, 1992).

Con la expansión del sistema capitalista y la generalización del trabajo asalariado, las asociaciones obreras fueron adquiriendo predominantemente la forma de sindicatos, cuya función vital reside en la reivindicación de mejores salarios y condiciones de trabajo, en el seno de las empresas controladas por el capital. También las reivindicaciones se extendieron al campo político, y, con el incremento de la productividad en la economía, aquellos países que adoptaron el modelo del Estado de Bienestar desarrollaron legislaciones laborales y sociales, e impusieron medidas de redistribución de parte del excedente económico hacia los grupos más desfavorecidos. De esta manera, se creyó en la compatibilidad entre la expansión de la economía capitalista y la cohesión social, a través de la integración de los trabajadores a la comunidad política. El derecho social, el reconocimiento de los sindicatos y la negociación

de las condiciones de trabajo constituyen desde esta perspectiva herramientas destinadas a corregir los efectos perversos del mercado a través de la mediación del Estado, tal como se describe en el siguiente esquema:

**Fig. 1. Rol del Estado e interdependencia entre lo económico y lo social en el sistema capitalista**



*Fuente: Bastidas y Richer (2001)*

En este modelo, la intervención del Estado no constituye un freno al desarrollo de los intereses capitalistas sino supone un motor de desarrollo, mediante la concentración de nuevos medios de intervención económica, tales como: inversiones públicas en las infraestructuras y los sectores económicos más sensibles, planificación, nacionalizaciones, intervenciones financieras y monetarias. Las políticas públicas en materia de mercado de trabajo y salarios, permite el desarrollo de esquemas de armonización entre los intereses de las empresas y los intereses generales de la economía. La “ley del salario”, en este contexto, es sustituida por la negociación periódica de los contratos colectivos entre empresas y sindicatos bajo el control del Estado (Laville, 1994).

Bajo este paradigma, las asociaciones de la economía social se fragmentan en diferentes conjuntos especializados e integrados a la economía de mercado dominante, y al sistema democrático: mutuales de seguros especializadas en la cobertura de riesgos, cooperativas especializadas en

determinadas actividades, sobre todo vinculadas al consumo, al ahorro y crédito, y a la comercialización de la producción agrícola, organizaciones sindicales dedicadas a las luchas obreras, etc. Esta especialización marcó profundamente a la economía social, que abandonó gradualmente el terreno político y perdió su vocación de cuestionamiento de las estructuras del modo de organización socioeconómica existente en la sociedad. Se materializó una disociación entre la economía (la esfera del mercado) y lo social (la esfera del Estado), en detrimento de la identidad de la economía social (Nyssens, 1997).

La economía social se convirtió así en un sector específico de la economía, conformado por las organizaciones cuya especificidad es la de combinar dos estructuras: una asociación de personas y una empresa (o unidad de producción de bienes o servicios), cuya producción está destinada a satisfacer las necesidades del grupo de personas que son sus propietarias y/o miembros.

Paulatinamente, la retracción del Estado y el incremento del desempleo y de la pobreza, particularmente en América Latina, llevaron a una nueva mirada sobre el sector informal de la economía. Estas actividades ya no son consideradas sólo como medios de supervivencia para los más pobres, sino como posibles trayectorias y proyectos orientados hacia el desarrollo económico y la integración social. Se comienza a hablar de microempresas y de economía popular, y desde los organismos internacionales (Banco Mundial, BID) y los Estados nacionales, se implementan programas de apoyo crediticio y asesoría a este “nuevo” actor económico (Bastidas, 2000).

Ahora bien, los cambios tecnológicos y la mundialización del capital financiero y de los mercados han llevado a una profundización de las desigualdades sociales y a un aumento de la violencia, causada por la exclusión y marginación de grandes grupos de la población de los frutos del crecimiento económico. En consecuencia, disminuye la capacidad de

regulación de los Estados nacionales y se produce una crisis del denominado Estado de bienestar (Jessop, 1999).

De acuerdo con los partidarios del neoliberalismo, la preservación de las conquistas sociales logradas durante el período de expansión constituye un obstáculo a la salida de la crisis, y preconizan darle un rol motor al mercado restringiendo la intervención del Estado. En otros términos, se trata de sacrificar lo social para relanzar la economía. Estas políticas conducen inevitablemente a un incremento de la pobreza, a una acentuación de las disparidades sociales. La fragmentación social se amplía y con ella la inseguridad, ante la cual los privilegiados multiplican las protecciones (Wacquant, 1998).

Más allá de los avatares y crisis del modelo capitalista, y de los marcos conceptuales vinculados a la economía social, es preciso definir el concepto de economía social –deslindar las características de sus organizaciones- y para ello resultan clarificadoras las siguientes condiciones (Monzon y Defourny, 1992):

1. La realización de una actividad económica, es decir de producción o distribución de bienes o servicios, incluyendo las actividades financieras. Son organizaciones orientadas al bienestar humano en su dimensión económica (Rock y Klinedienst, 1992). Este criterio lleva a excluir organizaciones políticas, gremiales y de defensa de derechos. Sin embargo, el criterio de las actividades económicas puede dar origen a algunas dudas: ¿Cuál es el tipo de actividad, y la importancia de esta actividad que pueden considerarse suficientes para que una organización sea incluida en el sector de economía social? Por otra parte, el criterio de actividad económica no

significa que estas organizaciones sólo se dedican a prestar servicios; muchas veces realizan además actividades de defensa de derechos humanos, educación, etc.

2. Son organizaciones jurídicamente constituidas. Este criterio nos hace excluir a las organizaciones informales, sin personería jurídica.
3. Son organizaciones autónomas, libres de todo control directo estatal o de la empresa privada. Pueden recibir financiamiento público, o de empresas privadas, pero tienen autonomía en todo lo referente a la gestión.
4. El compromiso organizativo primordial es prestar servicios a los miembros o a la comunidad.
5. La gestión interna de la organización tiene un carácter democrático y participativo. Existe un compromiso por fomentar la participación de los diferentes actores involucrados: socios, empleados, usuarios, voluntarios, etc.
6. Existe primacía de las personas sobre el capital en el reparto de los excedentes o beneficios (Defourny, 1992). En las cooperativas, la parte del excedente que se distribuye a cada socio es determinada por la participación del socio en la actividad cooperativizada, y no por el monto del capital invertido. La parte no distribuida de los excedentes se aplica al objeto social mediante su reinversión o se destina a usos definidos por los

miembros: creación de empleos, desarrollo de actividades socioculturales, apoyo a otras organizaciones, etc.

7. Estas organizaciones tienen una orientación social externa que es solidaria, democrática, y cooperativista (Rock y Klinedinst, 1996).

Es preciso añadir que las cooperativas, a pesar de ser organizaciones de beneficio mutuo, en las cuales existe una identificación entre las personas que controlan la asociación y las beneficiarias de las actividades, generalmente incorporan proyectos de cambio social, contribuyendo al desarrollo local, así como a una visión de una sociedad más democrática y equitativa. Así, en su Congreso de Manchester (1995), la Alianza Cooperativa Internacional adoptó un séptimo principio, el de compromiso hacia la colectividad. Entonces, la diferencia entre el interés de los miembros (el interés colectivo) y el beneficio para la sociedad (el interés general o público) no es muy marcada en el caso de las cooperativas (Lorendahl, 1997).

En el mencionado Congreso se elaboró la tercera declaración sobre la identidad cooperativa. Se reproducen a continuación sus definiciones y principios básicos, ya que se aproximan a la noción de economía social (ACI, 1995).

**Cooperativas:** Una cooperativa es una asociación de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.



**Valores:** Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad, solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores, los miembros de las cooperativas creen en los valores éticos de la honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás.

**Principios del Cooperativismo** Los principios cooperativos son lineamientos por medio de los cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores:

**Principio 1: Membresía abierta y voluntaria.**

Las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.

**Principio 2: Control democrático de los miembros.**

Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, quienes participan activamente en la definición de políticas y toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa responden ante los miembros. En las cooperativas de base los miembros tienen igual derecho de votos (un miembro, un voto), mientras en las cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos.

**Principio 3: Participación económica de los miembros.**

Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía. Los miembros asignan excedentes para cualquiera

de los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de la cual al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades según lo que apruebe la membresía.

#### **Principio 4: Autonomía e Independencia.**

Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua controladas por sus miembros. Si entran en acuerdo con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la cooperativa.

#### **Principio 5: Educación, entrenamiento e información.**

Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general (particularmente jóvenes y creadores de opinión) acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.

#### **Principio 6. Cooperación entre cooperativas.**

Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

#### **Principio 7. Compromiso con la comunidad.**

La cooperativa trabaja para el desarrollo sustentable de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

Como hemos visto, la economía social es un concepto amplio que puede dar lugar a debates y cuestionamientos a la hora de determinar si una organización, emprendimiento o cooperativa pertenece o no al sector. Para ilustrar esta imprecisión de las fronteras de la economía social, Monzón y Defourny (1992), distinguen cuatro fronteras de la economía social: sector público, sector privado con fines de lucro, sector comunitario e informal, y el sector sindical, representados en el siguiente esquema:

**Fig. 2. Fronteras de la Economía Social**



*Fuente: Bastidas Delgado y Richer (2001)*

Basándose en un gran número de estudios de casos, Laville (1995) ha desarrollado el concepto de economía solidaria, para designar las organizaciones de la “nueva economía social”, que surgen en respuesta a la crisis del modelo de desarrollo basado en la sinergia mercado-Estado. Estas organizaciones intentan aportar respuestas ante el desempleo estructural, las necesidades que no son satisfechas por el mercado ni por el sector público. Pueden recibir nuevos nombres como: servicios de proximidad, cooperativas sociales, empresas sociales y de inserción, corporaciones de desarrollo económico comunitario, etc. Generalmente, asocian una diversidad de actores (promotores, asalariados, usuarios, voluntarios), mientras las asociaciones tradicionales de la economía social (cooperativas y mutuales) agrupan

miembros de categorías homogéneas (agricultores, consumidores, trabajadores).

Otro rasgo esencial de las organizaciones de la economía social es que financian sus actividades mediante una combinación (“hibridación” según la expresión de Laville) de recursos, provenientes de los aportes voluntarios (donaciones, trabajo voluntario), del financiamiento público y de la venta de bienes y servicios en un mercado determinado (Laville, 1994).

El enfoque de Laville se sustenta en la perspectiva de la economía sustantiva de Karl Polanyí (1983), que distingue cuatro grandes principios económicos, a saber:

- (1) El principio de administración doméstica, que consiste en producir para satisfacer sus propias necesidades y las de su grupo (familia, clan, etc.) Se trata de un grupo cerrado, que puede tener varios tipos de organización interna, y cuyo tamaño puede variar considerablemente;
- (2) El principio de reciprocidad, que corresponde a las donaciones entre individuos y grupos. El aspecto esencial de la reciprocidad es que las transferencias son indisociables de las relaciones humanas. Mientras en el mercado los sujetos adoptan la forma indiferenciada de ofertante y demandante, anónimos e indiferentes en sus situaciones y cualidades individuales, la reciprocidad corresponde a la relación que se establece entre grupos o personas gracias a prestaciones que adquieren su sentido en la voluntad de manifestar un vínculo social entre las partes involucradas;

- (3) El principio del mercado, que permite el encuentro entre una oferta y una demanda de bienes y servicios intercambiados mediante la fijación de precios;
- (4) La redistribución es el principio según el cual parte de la producción se entrega a una autoridad central que tiene la responsabilidad de distribuirla, lo que supone la existencia de reglas y procedimientos que rigen esta redistribución.

Laville (1995) critica una visión del tercer sector como esfera residual, complementaria de los dos primeros sectores, ya que se trata de una visión economicista que se interesa ante todo por los resultados que alcanzan las organizaciones del tercer sector, y/o de la economía social. Más allá de su eficiencia en la prestación de servicios sociales, estas organizaciones también contribuyen al cambio institucional y a la formación de capital social a través de la creación de espacios locales de participación y autonomía, siendo ésta una de sus características esenciales. Estos espacios son “espacios públicos autónomos”, porque no son regulados por el dinero ni por el poder burocrático (Habermas, 1987).

## **II.1. Pobreza, Marginalidad y Exclusión en el debate contemporáneo**

Hasta los años ´60 la teoría del desarrollo presentaba posiciones que se diferenciaban en base a la matriz ideológica: por un lado, el paradigma de la modernización, propuesto por los países occidentales, que sostenían de manera optimista la exportabilidad del modelo occidental al resto del mundo, y por el otro, el abordaje de la dependencia, teorizado por los intelectuales neomarxistas que, en cambio, de manera pesimista, identificaban en el

desarrollo de los países del Norte la causa del subdesarrollo en otras partes del mundo.

En los años '70 los abordajes teóricos del desarrollo de los pueblos tuvieron un viraje radical. Sustituyendo las ya anochecidas posiciones (modernización y dependencia) se afirman, en este período, abordajes normativos relativos al desarrollo, los cuales en lugar de dictar fórmulas universales con la pretensión de aplicarlas en todos los países con la pretensión de obtener los mismos resultados, se señalan horizontes de valor hacia el cual orientar proyectos específicos de desarrollo. Es en este sentido que las organizaciones internacionales, los intelectuales del desarrollo, los expertos en programas y las instituciones religiosas orientan siempre más sus esfuerzos hacia una nueva definición del desarrollo, buscando definiciones cada vez más pluridimensionales, con una particular atención hacia la dimensión humana y relacional, superando aunque no negando la exclusiva dimensión económica. Así se fueron afirmando diversos enfoques: el de NBI (necesidades básicas insatisfechas), el Ecodesarrollo, el Desarrollo Sostenible, el Desarrollo Humano.

Desde una concepción antropológica la pobreza no puede ser entendida como un simple problema económico, sino como una privación de capacidades y logros esenciales del desarrollo humano, que degrada la misma dignidad de las personas. De acuerdo con lo anterior, es necesario enfatizar que la disminución de la pobreza económica de una sociedad no implica necesariamente una disminución de la pobreza humana, y que una disminución en ambas o en alguna de estas esferas, no necesariamente se vincula con una reducción en la desigualdad social.

El sistema de acumulación vigente (pensamiento único, neoliberalismo, capitalismo, economía especulativa, etc.) es intrínsecamente antiético porque genera “ganadores y perdedores”. En una sociedad donde la

“competición posicional” (el que gana, gana todo y el que pierde, pierde todo) como valor central, los mecanismos de exclusión constituyen una regla de juego elemental y necesaria para el mantenimiento del “sistema”. La “competición posicional” es por naturaleza excluyente, por eso: niños, ancianos, personas en situación de calle, analfabetos, inmigrantes, aborígenes, discapacitados, etc. muy fácilmente se convierten en excluidos.

Hay no solamente “pobres” sino también “marginados” y “excluidos”. Pobre es quien carece de medios para vivir dignamente. Hoy, con el desarrollo económico y los niveles de riqueza alcanzados, no se podría hablar de “carencia”. Pero como decía Ghandi: *“La Naturaleza ofrece los bienes para satisfacer las necesidades de todos, pero no la codicia de unos pocos”*. Marginado es el que está al margen. Hoy, como derivación de la pobreza, la marginación no es voluntaria; ante la falta de libertad de opciones, se es precipitado, arrojado afuera y fácilmente se desemboca en patologías sociales. Excluido es el “quedar afuera” de: una persona, un grupo, un sector, un territorio, de un sistema social, de un espacio político, cultural, económico: no acceder a relaciones, participación en las decisiones, creación de bienes y servicios<sup>1</sup>.

Cuando hablamos de exclusión no nos referimos tanto al lugar de la pobreza y las desigualdades dentro de la pirámide social sino en qué medida se tiene o no un lugar en la sociedad. Quiénes se benefician y participan dentro de la dinámica social y quiénes no. Esto supone alertar sobre los riesgos de ruptura de la cohesión social que comporta, así como del proceso de agresividad y violencia personal y social que es capaz de generar. Hacer hincapié en los elementos estructurales de la exclusión no es casual porque es la misma organización social la que elabora en su interior “porciones de población sobrantes”.

---

<sup>1</sup> Bel Adell, Carmen (2003). *Curso de Formación en Compensación Educativa*. Universidad de Murcia, Murcia.

Las patologías sociales que se manifiestan son múltiples, pudiendo clasificarse en *adicciones*: tabaco, alcohol, sexo, juego, consumo compulsivo, etc., y *desafecciones*: aislamiento, enfermedades mentales, pérdida de sentido de la vida, incomunicación, agresividad, violencia.

La dinámica de exclusión comprende todos los ámbitos y escalas: dualización Norte-Sur, Centro-Periferia, Desarrollo-Subdesarrollo, Trabajo-Desocupación, Hombre-Mujer, Ciudad-Campo, etc.

Esta exclusión es “fruto del sistema”. Tradicionalmente se la había asimilado con la indigencia crónica, reducida al ámbito económico. Hoy el concepto se amplía y se da a la exclusión un carácter estructural, como proceso de “dejar afuera” de las oportunidades económico-sociales, civiles y culturales a una parte de la población. La población se escinde entonces entre quienes tienen un lugar en la sociedad y los que están excluidos de ella.

Exclusión, por lo tanto, es no ser reconocido, no ser tenido en cuenta, “no ser”.

Ahora bien, ante la pregunta de cómo y dónde se genera la exclusión, es posible plantear que se genera a partir de una triple ruptura: económica, social y vital, por la convergencia de 3 factores: estructurales, sociales y subjetivos (Bel Adell, 2002):

- *Factores estructurales*: estructuras de poder financiero, económico, político, que configuran un entorno excluyente. En este caso la exclusión es una cualidad del sistema y está enraizada en la dinámica social general. Lo que más se destaca es: la salida del mercado laboral, el



desequilibrio en la redistribución de la riqueza, la desprotección social.

- *Factores sociales:* al disgregarse los contextos sociales se fragiliza la “solidaridad de proximidad”. Se destruyen las redes naturales y las personas se tornan vulnerables. Lo que más se destaca: las transformaciones demográficas y de las unidades de convivencia, la ruptura de la cultura popular.
- *Factores subjetivos:* son los que dañan la propia personalidad. La ausencia de afecto y amor, la falta de comunicación, la ausencia de expectativas debilitan dinamismos vitales como la afectividad, la confianza, la identidad, la reciprocidad, la autoestima. Lo que se destaca es: pérdida del sentido de la vida, ausencia de futuro.

Destacar *los factores estructurales* de la Exclusión le da a la *Solidaridad* una dimensión esencialmente política y ciudadana, recuperar los *factores subjetivos* de la exclusión puede contribuir a restituir ciertos elementos esenciales para producir solidaridad y ayuda mutua. Los *factores sociales* estimulan a que la práctica de la solidaridad sea un compromiso de la ciudadanía en la creación de los espacios vitales de la amistad, el reconocimiento, la aceptación, las redes sociales. Por eso la Exclusión no es un episodio coyuntural sino un elemento estructural que nos impulsa a “cambiar la historia”.

No es fácil erradicar la exclusión porque no es coyuntural sino permanente en este tipo de sociedad que la genera más rápido que su

posibilidad de tratamiento, por eso necesita respuestas a cada momento y situación. Dadas las actuales condiciones de desigualdad y exclusión social, se hace necesario entonces implantar un “cambio de paradigma”: convertir la competitividad en colaboración, el individualismo en personalización, el lucro en compartir, la indiferencia en reconocimiento y compromiso por todo lo humano.

Retomando los tres tipos de factores mencionados antes, los procesos de inserción-integración deben contemplar objetivos y estrategias en los tres ámbitos: recuperación persona -reconstrucción de su mundo interior-; vinculación relacional -reconstrucción del tejido social-; e inclusión en los mecanismos estructurales -formación profesional, empleo, participación ciudadana-.

En América Latina, el problema de la pobreza representa para los gobiernos un desafío. En esta región, la pobreza no supone solamente no tener lo necesario para una vida humana digna, sino que también significa, con frecuencia, injusticia y explotación. Las desigualdades entre las clases sociales, regiones, sectores económicos, son vastas y profundas.

A la hora de definir la pobreza, como primera aproximación, podemos decir que la noción de pobreza expresa situaciones de carencia de recursos económicos o de condiciones de vida que la sociedad considera básicos de acuerdo con normas sociales de referencia. Estas normas se expresan en términos absolutos y relativos y son variables en el tiempo y en los diferentes espacios.

En términos monetarios, la pobreza indica la carencia de ingresos suficientes respecto de un umbral de ingreso absoluto, o línea de pobreza, que corresponde al costo de una canasta de consumo básico. Otras evaluaciones privilegian medidas relativas, como la mitad del ingreso medio, o la diferencia

promedio entre los mayores y menores ingresos de un país en particular. Alternativamente la pobreza también ha sido evaluada sobre la satisfacción de las necesidades fundamentales, consideradas relativamente universales, enfoque que se origina en una visión de los derechos humanos y la justicia social. Estos diversos enfoques revelan que la pobreza es un fenómeno con múltiples dimensiones y causas que se entrelazan en cada situación particular. La pobreza tiende a ser un fenómeno integral, a nivel tanto de los individuos como de las sociedades, y en este sentido las diversas carencias se refuerzan.

Es decir, la pobreza, al ser parte de un sistema social, es un proceso dinámico en el que intervienen múltiples actores y variables endógenas y exógenas, donde las causas y efectos no son lineales y donde muchas veces se dilatan en el tiempo. Es decir, políticas aplicadas en un momento determinado pueden no tener consecuencias inmediatas, pero sí en el largo plazo. La pobreza, entonces, no sería simplemente la carencia de uno o varios bienes, considerados como necesarios para alcanzar los niveles mínimos de bienestar de un individuo o de una familia. Es un fenómeno más complejo, en el que determinados grupos de población se encuentran en una situación mucho más desfavorable en los procesos de generación o de apropiación de la riqueza (en su sentido amplio, no solamente monetario), así como desvinculados de la participación plena en los procesos de toma de decisiones políticas y económicas que los afectan directamente, básicamente por la forma en que se insertan –o el lugar que le dan– las áreas económicas y sociales de una sociedad.

Cuando se habla de deuda social, de manera específica se alude a una evaluación de privaciones y realizaciones en dos campos de las capacidades humanas: (a) el espacio del nivel de vida y (b) el espacio de auto realización o florecimiento humano. De acuerdo con el enfoque aplicado, la evaluación de la “deuda social” –como privaciones a necesidades de desarrollo humano– requiere una diferenciación de estos dos ejes conceptuales. La

presencia de déficit en el espacio del nivel de vida pone en grave riesgo no sólo la dignidad humana, sino también las capacidades de florecimiento. Ambos ejes conceptuales de estudio son analizados y evaluados a través de una serie de dimensiones consideradas relevantes para el desarrollo de las capacidades y la satisfacción de las necesidades humanas, como se aprecia en el siguiente esquema (DII-ODSA, 2004):

**Tabla 1. Ejes de Deuda Social**

<b>EN EL ESPACIO DEL NIVEL DE VIDA</b>	
1.	<i>Necesidades de subsistencia (vivienda, alimentación, salud, protección, ingresos corrientes y seguridad).</i>
2.	<i>Necesidades psicosociales (comprensión verbal, recursos personales adaptativos, bajo riesgo de malestar psicológico).</i>
3.	<i>Necesidades de trabajo y autonomía (oportunidades de empleo digno, seguridad y satisfacción laboral);</i>
4.	<i>Necesidades de integración a la vida ciudadana (confianza en las instituciones, afiliación social y derechos ciudadanos).</i>
5.	<i>Necesidades de recursos de inclusión social (seguro de salud, educación de calidad, seguridad pública y asistencia social).</i>
<b>EN EL ESPACIO DEL FLORECIMIENTO HUMANO</b>	
6.	<i>Necesidades relacionales y afectivas (relaciones afectivas, vida familiar, dar y recibir apoyo).</i>
7.	<i>Necesidades de contar con tiempo libre creativo (disponibilidad de tiempo libre, uso del tiempo libre y acceso a recursos).</i>
8.	<i>Necesidades de darle sentido a la propia vida y sentir felicidad (sentido de la vida, valor de la vida y felicidad).</i>

*Fuente: DII-ODSA (2004)*

La globalización ha puesto en la agenda internacional el tema de desarrollo, el cual puede definirse como un proceso a través del cual las personas, grupos humanos, comunidades enteras, mejoran sus condiciones de vida tanto en cantidad de vida como en calidad de vida, pasan de condiciones menos humanas a condiciones más humanas.

El desarrollo humano integral no sólo considera la dimensión económica. Considera todas las dimensiones en que se desempeña la persona humana, que es el fin último del desarrollo. Se pueden considerar seis dimensiones del Desarrollo (Goulet, 1999): la dimensión económica, la dimensión social, la dimensión política, la dimensión cultural, la dimensión ecológica y la dimensión ética, que a continuación definimos.

- La *dimensión económica* tiene que ver con la producción y el ingreso per-cápita, el grado de industrialización de un país, región o localidad y un nivel equitativo de distribución del ingreso al interior de dichas economías y entre las economías.
- La *dimensión social* tiene que ver con un nivel adecuado de salud, alimentación, vivienda, servicios básicos, así como la participación ciudadana en la mejora de sus condiciones de vida.
- La *dimensión política* tiene que ver con la vigencia de los derechos humanos (civiles y políticos), la existencia de un Estado de Derecho, la vigencia de la democracia tanto representativa como especialmente directa.
- La *dimensión cultural* del desarrollo hace referencia a la identidad de los grupos o comunidades, usos y costumbres, como también la capacidad de entrar en diálogo con otras culturas y en ese proceso transformar la propia cultura.

- La *dimensión ecológica* del desarrollo tiene que ver con la responsabilidad por lo existente, la responsabilidad por el futuro de las nuevas generaciones, así como la armonía del ser humano con lo existente, en la perspectiva del desarrollo de un medio ambiente sano y duradero.
- Finalmente, la *dimensión ética* del desarrollo tiene que ver con lo que Goulet llama el “full life model” o “modelo de vida plena”. Cada sociedad tiene un modelo de vida plena que tiene derecho a realizar.

Como se advierte a partir del establecimiento de estas seis dimensiones, la primera cuestión sobre el desarrollo no es “imponer” tal o cual concepto elaborado por “expertos del desarrollo” sino preguntar a las comunidades, a los grupos humanos concretos qué es para ellos el desarrollo. Cuando nos lo expliquen con sus sencillas palabras estaremos entendiendo detrás de ello su modelo de vida plena. Esa debe ser la habilidad principal del agente de desarrollo (proactiva). Por eso decimos que el desarrollo no es sólo “desde abajo” sino “desde adentro”; es decir, si el desarrollo no parte del espíritu de las gentes no es auténtico desarrollo.

Goulet (1999) sugiere la dinámica de la “Flor del desarrollo”, que consiste en dibujar una flor con seis pétalos, donde cada pétalo representa una de las dimensiones del desarrollo humano integral (económica, social, política, cultural, ecológica, ética). En esa gráfica se puede dibujar cuál es el nivel de desarrollo alcanzado en cada una de esas dimensiones. Si esa gráfica se aplica para cada país se observa que ninguno tendrá un desarrollo “pleno” en todas las dimensiones a la vez. Por ejemplo, un país considerado “desarrollado” podría tener un alto calificativo en los “pétalos” económico o social, pero posiblemente bajas calificaciones en lo ecológico, puesto que su riqueza se basa en explotaciones que destruyen el medio ambiente o aún en el

ético, puesto que su escala de valores hace referencia meramente a una superficial sociedad de consumo o el culto al placer (hedonismo, o los grandes paradigmas de la llamada “sociedad de mercado”, esto es, el placer, el tener y el poder.)

De la misma manera, un país llamado subdesarrollado podría tener bajos calificativos en lo económico y social, pero podría tener calificativos muy elevados en lo cultural (en muchos países del sur hay una riqueza cultural muy poco valorada hasta por la gente de dichos países, en ese sentido su “subdesarrollo” se basa en una profundamente baja autoestima) o en lo ético en la medida que se practican valores como la solidaridad, la laboriosidad, la hospitalidad, el trato humano, etc. Por eso se puede decir que no existe ningún país sobre la faz de la tierra que se pueda llamar realmente desarrollado, pues ninguno tendrá el máximo calificativo en todas las dimensiones del desarrollo a la vez. En consecuencia, el desarrollo es un proceso y un concepto en sí relativo.

Lo que ninguna de las corrientes dedicadas al crecimiento económico – ni la que se concentra en el capital humano, ni la que lo hace en la tecnología– ha logrado explicar hasta ahora es el movimiento de la TFP. En la década pasada, Putnam (1993) propuso al *capital social* como factor clave en el desarrollo de las sociedades (v. *infra*). La cooperación, la confianza, la reciprocidad, son actitudes que generan externalidades positivas y contribuyen a disminuir los costos de información y de transacción, por citar sólo un par de ejemplos. Con todo, se trata de un campo controversial que merece mayor profundización teórica y empírica.

El desarrollo no puede, por tanto, desatender los factores culturales e institucionales. De esta proposición se sigue, tal como apuntaba Hirschman (1961), que habrá estilos de desarrollo histórica y culturalmente situados. No es posible pensar en un único modelo de desarrollo al cual deban atenerse

todas las culturas y épocas. Esto se deduce también si se atiende al grado de especialización inédito que han alcanzado las investigaciones en la materia.

La confrontación de la teoría con las experiencias en diversos países ha conducido incluso a una fragmentación de los análisis que vuelve difícil su integración en una gran teoría unificadora. La complejidad de la realidad y el abigarrado espectro de culturas (con sus costumbres, normas sociales, instituciones, grupos de interés, etc.) revelan que una aproximación al desarrollo que extrajera conclusiones exclusivamente a partir del estudio de variables económicas sería, además de inexacta, ideológica, al encubrir su carácter prescriptivo en proposiciones con pretensión de objetividad científica. En consecuencia, la teoría del desarrollo debería ampliar su perspectiva, incorporando elementos que eran anteriormente objeto de estudio de otras disciplinas, o mejor, abriéndose a enfoques multidisciplinarios.

En lo que hace al estudio de la situación en los países del denominado Tercer Mundo, donde los mercados son imperfectos –frecuentemente oligopólicos, y en los que, además, existe asimetría de información–, donde el conflicto social o incluso étnico es el cuadro cotidiano y donde se da una gran fragilidad institucional, pero donde, también, el acervo de la tradición cultural y religiosa puede estar muy vivo, plantear las propuestas de desarrollo desde el modelo teórico elaborado a partir de las prácticas de las sociedades que han alcanzado un alto grado de desarrollo económico constituye una empresa destinada al fracaso. En efecto, no debe olvidarse que toda teoría social parte de unas prácticas situadas histórica y culturalmente, esto es, de un “mundo de la vida” (Husserl, Schutz, Habermas). De tal forma, la teoría social construida en Occidente responde, en buena medida, al mundo de la vida occidental y no es siempre fácilmente trasvasable a otras realidades<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Quizá, nadie mejor que Albert Hirschman haya profundizado en esta visión del desarrollo. Este autor previene contra los “atajos” de teorías abstractas que son inválidas para otros contextos (Hirschman, [1958] 1961: 39).



A menudo, teorías desarrolladas en un contexto particular son utilizadas para entender la situación de sociedades culturalmente distantes, extrayéndose incluso conclusiones de política, a modo de un conjunto de recetas. En este sentido, Meier destaca que el capital humano “inapropiado” (es decir, la capacitación que reproduce los saberes desarrollados en contextos diferentes) puede ser aún más desventajoso que el capital físico inapropiado, pues aquél no puede ser desechado (Meier, 2001). Por el contrario, la adopción de políticas o estrategias que tienen en cuenta las situaciones contextuales y la participación de los afectados no sólo son más democráticas, sino que han demostrado además ser más eficaces en el largo plazo (Kliksberg, 1999).

El desarrollo económico, en la medida en que es parte del desarrollo social, ha de ser estudiado considerando el sistema social en su conjunto. Señala al respecto Todaro (1997):

*“Por sistema social entendemos las relaciones interdependientes entre los así llamados factores económicos y no económicos. El último incluye actitudes hacia la vida, el trabajo y la autoridad; las estructuras burocráticas y administrativas públicas y privadas; los patrones de parentesco y religión; las tradiciones culturales; los sistemas de tenencia de la tierra; la autoridad e integridad de las agencias de gobierno; el grado de participación popular en las decisiones y actividades relativas al desarrollo; y la flexibilidad o rigidez de las clases económicas y sociales.”* (Todaro, 1997: 12)

Esta apertura del paradigma económico a nuevas temáticas conlleva la aparición de nuevas disciplinas, como puede ser el caso de la socioeconomía (Etzioni, 2003; v. *infra*), y supone el desafío de abandonar el “imperialismo”. En este sentido, señala Meier:

*El énfasis en el capital social –o en la cultura, instituciones y patrones de comportamiento– debería mover la explicación del proceso de cambio hacia un empeño interdisciplinario. No sólo la economía, sino la psicología, la sociología, la ciencia política, la antropología, el derecho y la historia deben proveer respuestas en lo relativo a los orígenes de las creencias culturales y cómo ellas conducen el cambio institucional y la formación de capital social a lo largo del tiempo. (Meier, 2001: 30)*

Un punto de encendido debate teórico en los estudios de desarrollo es la cuestión de la medición. En este ejercicio, como es evidente, se juega la definición del concepto. Por ello, desde distintos ángulos se ha atacado la reducción al PBI o PBI *per capita* como medida del desarrollo o del bienestar. De la teoría de la dependencia (Prebisch, Furtado) hasta la del desarrollo humano (Sen), pasando por los estudios sobre felicidad y economía (con los trabajos pioneros de Easterlin [1974] y Scitovsky [1975] se ha procurado ensayar medidas alternativas que superaran los límites que presenta el ingreso<sup>3</sup>. En la misma década tienen lugar los estudios sobre economía, ambiente y crecimiento demográfico, así como también el trabajo de Hirsch (1975) acerca de los límites sociales al crecimiento. Estas miradas críticas a la teoría del desarrollo como crecimiento económico podría completarse con las más recientes aproximaciones desde la ecología o la perspectiva de género.

En síntesis, el desarrollo debe ser estudiado, como lo señaló repetidamente Sen (2000), con pluralismo informativo. Fue sin duda este economista indio quien más discutió acerca de la cuestión de la medición. Su definición de desarrollo como expansión de las capacidades y libertades (Sen, 2000) ubicó en su justo lugar –el de medios– a los recursos, como son los ingresos o los bienes que las personas poseen. De tal manera son desafiadas y relativizadas medidas como el PBI a la hora de evaluar el desarrollo y el bienestar. Como es sabido, este indicador tiene numerosas falencias cuando

---

<sup>3</sup> Para un desarrollo contemporáneo de medidas correctivas, véase el proyecto *Redefining Progress* (Venetoulis y Cobb, 2004).

se lo usa para tal objetivo. Basten unos cuantos ejemplos de entre los más notorios: un incremento en la producción de cigarrillos (lo que provocará a la larga mayor consumo en fármacos y gastos en salud) o de armamentos, un aumento de la burocracia estatal, la producción de bienes que dañan el ecosistema y hasta los accidentes de tránsito (que implican gastos en equipos de rescate, en salud y reparación de autos) (Frey y Stutzer, 2002: 37), representan incrementos en el PBI. Por el contrario, actividades verdaderamente productivas (como cuidados personales o las tareas hogareñas o de voluntariado) permanecen ocultas a los indicadores tradicionales de crecimiento simplemente por no tener un precio de mercado.

Sin embargo, la explosión de estas críticas no significó un obstáculo para que aún continuara vigente la visión neoclásica del crecimiento, que se reduce al PBI como criterio último de valoración. La situación se entiende si se tiene en cuenta que, del otro lado, en los intentos de medir el *estar-bien* (*well-being*), la multitud de información incorporada vuelve, si no imposible, sí fuertemente controversial su agregación en un indicador único (Gaspar, 2004). Por otra parte, los indicadores económicos son más sensibles a los cambios que los no económicos, los cuales reaccionan con cierto retraso, y son más baratos y simples. Sin embargo, además de soslayar buena parte de la realidad económica, estos indicadores son estáticos (Sumner, 2004). Al respecto, Sen (2000) señala que la bondad de un indicador debe evaluarse considerando las alternativas, dado que ninguno estará libre de críticas.

En definitiva, se pueden distinguir dos formas polares de medir el bienestar: por un lado, la tradicional, que se limita al crecimiento del PBI, reduciendo la noción de desarrollo a lo mensurable empíricamente (aun sin poder fundamentar razonablemente esta opción con argumentos de fondo, y no meramente pragmáticos —es decir, la dificultad que importaría una medición

alternativa–); por otro, la perspectiva del *estar-bien* (*well-being*), que enriquece la mirada con pluralismo informativo, pero resigna simplicidad.

## **II.2. Hacia una visión de desarrollo humano integral. El aporte de la economía social y solidaria**

Nuestra época presenta nuevos y serios desafíos al desarrollo de las naciones. Yusuf y Stiglitz (2001) mencionan: la globalización, la tendencia paralela a la localización, la degradación ambiental (calentamiento global, pérdida de biodiversidad), el cambio demográfico (aumento y envejecimiento poblacional), la seguridad alimenticia e hídrica, la urbanización, a los que habría que agregar la cuestión de la pobreza y la desigualdad, las migraciones, así como el conflicto social que estos déficits generan y los consecuentes problemas de gobernabilidad. El mercado parece ser un instrumento insuficiente para hallarles una solución, dado que muchos de los problemas enumerados escapan a la lógica de los intercambios. Distintas son las maneras en que las teorías se aproximan a ellos. A continuación, se hará una breve mención de algunos de estos enfoques.

En primer lugar, es preciso detenerse en la noción de capital social. Si bien no se trata de una corriente de pensamiento propiamente dicha, el concepto ha sido fuente de profundos debates y es hoy incorporado en muchas investigaciones sobre desarrollo, incluso algunas de tendencia neoclásica. En segundo lugar, y vinculada con esta temática, es preciso hacer referencia a la socioeconomía, corriente que incorpora el análisis sociológico a los hechos económicos y que se erige como nueva disciplina académica. En tercer lugar, se caracterizarán dos corrientes que también incorporan al estudio de los hechos económicos variables sociales y axiológicas: la economía

popular de la solidaridad y la economía civil. Se trata de sendos enfoques teórico-prácticos, que desarrollan la teoría a partir de las experiencias de organizaciones. La perspectiva es básicamente microeconómica, si bien apunta al cambio estructural. Luego, se presentarán los estudios sobre economía de la conducta, que –de nuevo desde una perspectiva agregada, usando información de encuestas– procuran explicar la relación entre las acciones económicas y el bien último de las sociedades, que es el desarrollo concebido como *eudaimonía* o estar-bien (*well-being*). Esta noción incluye el bienestar de personas y colectivos, incorporando en el análisis distintas fuentes económicas y extraeconómicas. Por último, se revisará la noción de desarrollo humano y el enfoque de las capacidades de Sen, considerando algunos de los debates que han tenido cabida en el seno de esta corriente.

El problema de la pobreza y del desarrollo humano es multidimensional. El Informe de Desarrollo Humano del PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) en los últimos años ha avanzado sustancialmente en la superación de una visión puramente economicista del desarrollo pero aún le falta entrar en diálogo e incorporar los elementos que aportan a una ética del desarrollo otras investigaciones y elaboraciones teóricas y los estudios provenientes de la llamada economía social, del trabajo, alternativa, entre otras, en la definición de las dimensiones de la persona en el espacio del nivel de vida y del florecimiento humano.

La lectura de las distintas experiencias de Economía Social y Solidaria como se dan en el mundo: economía de solidaridad, empresa social, la continuidad histórica con las experiencias que ha habido desde las reducciones jesuíticas, los cuáqueros de la Iglesia de la Reforma, la manera de organizarse, las espiritualidades y las comunidades indígenas, las comunidades israelitas y, desde el año '91 la experiencia de las empresas de "Economía de Comunión" (EdC), están marcando una serie de elementos y pistas que tienen que cooperar en definir cuál es el humus, cual es el sustrato

y la matriz cultural a partir de la cual hay que refundar un nuevo paradigma en materia económica y una visión integral del desarrollo humano, llenando el vacío dejado por la visión de desarrollo humano propia de las teorías puramente economicistas.

Las estrategias de la economía social y solidaria en sus múltiples expresiones tienen como objetivos centrales, entre otros:

- partir de un modelo de desarrollo propio;
- propiedad colectiva;
- soberanía y seguridad alimentaria;
- equidad de género;
- democratización económica;
- redistribución equitativa del ingreso;
- un nuevo pacto entre campo y ciudad;
- valoración, actualización y desarrollo de saberes y tecnologías;
- desarrollo de una cultura de la solidaridad en la producción, comercialización y consumo, donde lo más importante sea el respeto a la dignidad de los hombres, las mujeres y a la ecología.
- estar enmarcado dentro del respeto a los Derechos Humanos entendidos integralmente: políticos, económicos, sociales, culturales y ambientales.

La Economía Social y Solidaria se conduce por los principios de compartir en lugar de competir, de intercambiar en lugar de dividir, de incluir en lugar de excluir y de colocar en el centro de la propia “empresa” a la persona, el trabajo digno y justo, la creación de fuentes de trabajo, la propiedad colectiva, el reparto solidario de utilidades entre los asociados, la participación activa en la toma de decisiones, etc. Son, en consecuencia, economías asociativas.

Los pobres descubrieron desde la pobreza de sus casas, de sus comunidades, de sus trabajos, que el actual sistema económico y político no tiene futuro y que era su responsabilidad el ofrecer un sistema para todos por igual, empezando con y desde los más pobres.

La Economía Social y Solidaria nace por la necesidad de crear alternativas que no deriven en un apoyo al sistema dominante, la necesidad de una participación política construyendo en la práctica soluciones a problemáticas concretas, la defensa de los recursos naturales, la defensa del territorio y la construcción de la autonomía, la lucha por los derechos de los pueblos y la autodeterminación, la participación de las mujeres y la lucha por la equidad y la democracia genérica, la eficacia en la producción, el intercambio de productos, el trueque, la creación de dinero alternativo y tecnologías apropiadas.

Esta “otra economía” es *social y solidaria* porque produce bienes relacionales y no sólo utilidades económicas, porque genera valores de uso para satisfacer necesidades de los mismos productores o de sus comunidades –generalmente de base territorial, étnica, social o cultural- y no está orientada por la ganancia y la acumulación de capital sin límites.

Con el aporte de las múltiples formas de economía social y solidaria será posible afrontar integralmente el desarrollo humano de todas las personas y de cada persona a fin de atender el derecho de vivir una vida plena, activa y digna en el presente y para las nuevas generaciones en un contexto de libertad, igualdad y fraternidad.

Estas son algunas cuestiones que sobrevienen a quien intenta imaginar cómo debiera ser el estudio del desarrollo en el futuro. En este sentido, el presente trabajo pretende dar un aporte novedoso desde la Economía Social y Solidaria al debate vigente en relación con la pobreza y el desarrollo.

## **II.3. Teoría económica y desarrollo**

### **II.3.a. Nuevas corrientes de pensamiento sobre el desarrollo**

Una interpretación de interés sobre la evolución del pensamiento del desarrollo nos la ofrece Kanbur (2003). Este economista sugiere que hubo en los últimos treinta años una fase de gran “fermento conceptual”, que abarcó desde los años '70 hasta entrados los '80, seguida de una fase de consolidación, aplicación y debate de políticas, que va desde mediados de los '80 hasta fin de siglo. Ahora nos encontraríamos en el comienzo de una nueva fase de desarrollo conceptual, en el que temáticas ausentes en los debates comienzan a ser incorporadas. Entre ellas destaca la incorporación de la extensión de la vida en los estudios de pobreza, la economía de la conducta (*behavioral economics*), del desarrollo y distributiva, así como la manera de integrar la multidimensionalidad de la pobreza y la desigualdad. En esta línea se puede ubicar el enfoque de las capacidades de A. Sen, que derivará en el concepto de *desarrollo humano*, y que supuso una superación del enfoque de las necesidades básicas.

Con la reducción de la teoría del desarrollo a la del crecimiento económico se verificó la pérdida de interés que despertara años antes la economía del desarrollo. En los '90, el neoliberalismo alcanzó su apogeo con



la aplicación de las políticas dictadas por el denominado “consenso de Washington”. Sin embargo, dicho cóctel de medidas estuvo lejos de obtener los resultados que pretendía<sup>4</sup>. Antes bien, en muchos países (como en los latinoamericanos) la situación social se agravó tanto que terminó socavando el propio crecimiento económico que se pretendía apuntalar. Hoy son reconocidas muchas de las falencias de dicho “consenso” (por ejemplo, la falta de atención a la dinámica social y política, o a la corrupción)<sup>5</sup>. Es necesario, por tanto, avanzar hacia análisis más complejos, menos infestados de miradas ideológicas (Meier, 2000), y superar el modelo de equilibrio competitivo (Stiglitz, 2001) que se ha mostrado inadecuado para pensar la realidad de las economías del Tercer Mundo.

Stiglitz (1998) propone que más que hablar de *planes* de desarrollo es mejor hacerlo en términos de *estrategias*. Las estrategias de desarrollo apuntan a una transformación de la sociedad, reconociendo sus ventajas comparativas dinámicas, pero también haciendo hincapié en los aspectos procedimentales, como la participación y la consecuente apropiación de las políticas. Como se basan en un amplio espectro de información, son más difusas que un plan trazado a partir de unas pocas variables mediante las cuales se pretende explicar la realidad. Las estrategias no pueden desconocer las singularidades de los distintos contextos. Lo contrario podría derivar en que una misma medida generara resultados diversos. De aquí la importancia de

---

<sup>4</sup> Aducir que no se aplicó como se debería haber hecho sería un razonamiento similar al que esgrimían ciertos marxistas respecto del socialismo real. En cualquier caso, existe un problema de lectura de la realidad, a la cual se la pretende encasillar en conceptos definidos *a priori*. En este mismo sentido, Rodrik (2004) señala que el consenso es no *falsable* (es decir, cerrado a la posibilidad de una refutación, por lo que no cumple con la condición del conocimiento científico de Popper), habida cuenta de la existencia de un consenso de Washington “ampliado”, que pretende incorporar elementos dejados fuera en el primero (Williamson, 2004). El año último, un grupo de economistas reunidos en el Fórum Barcelona hicieron un examen crítico del consenso y elaboraron una nueva agenda para el desarrollo. Véase [www.barcelona2004.org].

<sup>5</sup> Las comillas se deben a que, en rigor, no se trata de un consenso en sentido estricto, pues de él no participan todos los afectados, que es la condición que pone la ética del discurso. Más bien habría que hablar de “plan” o “programa”.

incluir en el análisis del desarrollo y la pobreza temáticas como el capital social, la cultura o las instituciones. Para ello se requiere incorporar información específica, generalmente dejada de lado en los estudios de pobreza. Como fue mencionado, la tarea mentada sólo puede llevarse a cabo mediante enfoques interdisciplinarios (Harris, 2002).

Otro exponente de la política de las estrategias, Rodrik (2005), sostiene que es preciso hacer lugar a políticas de desarrollo que se alejen de las ortodoxias dominantes del momento; por ejemplo, en aquellos países en los que existen profundas divisiones sociales, los que, según su parecer, tienen una mayor dificultad para hacer frente a los *shocks* internacionales. En este sentido, el fracaso de las políticas de sustitución de importaciones implementadas en Latinoamérica en la década del '60 y principios de los '70 se debería a este rasgo extraeconómico. Tal como lo afirman los autores de la corriente de la *socioeconomía* (v. *infra*), Rodrik tiene presente que el mercado está imbricado en un conjunto de instituciones ajenas a él. Al respecto, cree que es posible reconocer algunas que le sirven de sostén. Menciona: a) un razonable respeto a los *derechos de propiedad* (aun aceptando que puedan ser acotados en función de un objetivo público mayor): para su vigencia no es suficiente la ley, sino que se requiere también la costumbre y la tradición; b) instituciones *regulatorias*, más necesarias cuanto más libre es el mercado; c) instituciones de *estabilización económica*, que dependen de la historia del país (un ejemplo puede ser un prestamista de última instancia); d) instituciones de *seguridad social*, que procuran hacer al mercado compatible con la estabilidad social; e) instituciones de *manejo del conflicto*, que son las que canalizan la participación y la justicia<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Rodrik critica al “consenso de Washington” su carácter tautológico: las instituciones que exigía eran las propias de una economía ya desarrollada (Rodrik, 2004: 6). El argumento es idéntico al que esgrimía Hirschman frente a las teorías del crecimiento equilibrado. Este autor sostenía que fracasaban como teorías del *desarrollo*, precisamente, porque el crecimiento “equilibrado” supone una economía desarrollada (Hirschman, [1958] 1961: 59).

Una estrategia de desarrollo supone distintos niveles en los cuales se manifiesta, desde el sector privado, el público, el desarrollo de las comunidades, las familias y, finalmente, de los individuos (Stiglitz, 1998: 24-27). Se amplía así la definición de desarrollo entendido meramente como acumulación de capital físico y humano. Por tanto, su definición debería considerar no sólo la perspectiva de los grandes agregados – macroestructural–, sino incluso el nivel local, los *desarrollos* peculiares al interior de un gran marco, las instituciones, así como el impacto sobre las subjetividades, tal como puede ser estudiado en las investigaciones sobre bienestar subjetivo. Distintas corrientes de pensamiento están actualmente procurando abordar estas temáticas.

### **II.3.b. Concepto de capital social**

Como fue expresado, la teoría del desarrollo pasó de centrarse en el capital físico para hacerlo en el capital humano. Actualmente, se lleva la búsqueda de la raíz todavía más atrás: el capital social estaría en el trasfondo del capital humano. Es, probablemente, precondition del funcionamiento efectivo de éste. Quizá esa sea la causa por la cual este concepto haya sido el bien intangible más estudiado en los últimos años. Introducido a principios del siglo XX por Judson Hanifan en sus estudios sobre los centros comunitarios de escuelas rurales, fue recobrado por el urbanista Jacobs, el economista Loury, el sociólogo Bourdieu y, últimamente, por Coleman y Putnam (Putnam, 2000).

No existe una única definición de lo que se entienda por *capital social* (van Staveren, 2003; Bebbington *et. al.*, 2004). Comúnmente la noción se refiere a la red de relaciones y de asociatividad, normas de reciprocidad y confianza que se dan en una determinada sociedad o grupo. Estos verdaderos “recursos morales” (Hirschman) estarían en el trasfondo del desarrollo de las

sociedades<sup>7</sup>. En otras palabras, los bienes tangibles y su intercambio (el mercado) sólo pueden desarrollarse allí donde existe una base de bienes intangibles. Algunas características lo analogan al capital físico: al igual que éste, el capital social crece más (es decir, lo hace geométricamente) cuanto más se acumula. Del mismo modo, un paso en falso puede echarlo todo a perder de manera instantánea. El concepto, empero, no está exento de críticas. Se ha señalado que todavía forma parte del enfoque del desarrollo centrado en el crecimiento y la productividad (Streeten, 2002). Más aún: para Arrow, no se trata en absoluto de un capital, pues el capital social no se extiende en el tiempo, no supone un sacrificio deliberado en el presente para obtener un beneficio futuro y es inalienable (citado en van Staveren, 2003). Además de esta crítica al uso de la metáfora del capital, desde la economía se ha puesto en duda su integración en la teoría económica y su medición (van Staveren, 2003). Streeten (2002), en cambio, señala que la construcción de capital social supone la inversión de tiempo presente en aras a un mejor bienestar futuro. A diferencia del capital físico, no se deprecia con el uso, sino con su desuso.

Ahora bien, el capital social no es un bien privado, sino que tiene las características de uno público: no puede ser “producido” o garantizado por los particulares –aun cuando cada uno contribuya a su creación– y su punto óptimo no es alcanzado a partir de la libre acción de los individuos. Por tanto, las externalidades generadas por la confianza no pueden ser usualmente internalizadas, de manera que aquéllos no tendrán incentivos para generar capital social, sino más bien para comportarse como *free riders*. En consecuencia, el capital social estaría, de acuerdo a esta teoría, “*subproducido en relación con el valor de sus contribuciones potenciales al bienestar social y al crecimiento económico*” (Skidmore, 2001: 68). Ahora, si el capital social es el

---

<sup>7</sup> Sin embargo, Hirschman, siempre atento a no dejarse encasillar en corriente alguna, si bien reconoce la importancia del espíritu de cooperación y confianza para el desarrollo, llama la atención también sobre el valor del conflicto y la discrepancia en cuanto indicadores de la vitalidad y cohesión de una sociedad (Santiso, 2000).

“pegamento” (Putnam) que mantiene la sociedad cohesionada, de manera que hace posible el crecimiento, ¿es posible “producirlo” o manipularlo?, ¿cómo habría que hacerlo? Estas son las preguntas que actualmente se hacen muchos investigadores.

Por otra parte, Putnam (2000) señala que existe una tensión entre las maneras de concebir y encarnar el capital social. Distingue para ello entre la modalidad exclusiva o limitante (*bonding*) y la inclusiva o *tendedora de puentes* (*bridging*). Mientras la primera refuerza las identidades a base de la conformación de grupos homogéneos, la segunda apunta a una identidad construida relacionamente, que se fortalece en la multitud de relaciones que se establecen (es decir, en la diferencia).

El capital social se refiere a relaciones sociales, y éstas se dan en un marco de instituciones, formales o no. Ahora bien, la mera existencia de instituciones no garantiza de suyo la expansión del capital social, sino que sólo lo hacen aquellas que generan confianza. Putnam (1993) ha demostrado cómo las instituciones de la mafia pueden frustrar el desarrollo, debido a la incapacidad que éstas generan a la hora de querer superar los conflictos de acción colectiva. Las organizaciones con estructuras verticales y rígidas tienden a obstaculizar el desarrollo, al contrario de lo que ocurre con las más horizontales y democráticas. Ya Olson (1982) había mirado con sospecha las asociaciones por considerarlas grupos de interés con fines rentísticos. En efecto, este tipo de organizaciones dificultaría el crecimiento. A partir de allí, varios autores han incluido la temática del capital social en estudios económicos. El propio Banco Mundial lo ha hecho, junto con la noción de

*empoderamiento*, tomándolo como cuestión clave para el desarrollo (World Bank, 2000)<sup>8</sup>.

En el nivel de las organizaciones, algunos de los beneficios reconocidos al capital social son una mejor difusión del conocimiento, menores costos de transacción debidos al mayor nivel de confianza y espíritu cooperativo, mayor facilidad para resolver problemas de acción colectiva, con menor temor frente a actitudes de deserción y *free riding*, mayor propensión a la innovación y toma de riesgo por el apoyo mutuo entre los miembros en tiempos de problemas (Skidmore, 2001: 59), menor rotación de personal (lo cual reduce costos de contratación y entrenamiento) y una mejor coherencia de acción debido a la estabilidad organizacional (Smith, 2001). Como veremos más adelante, Gui (2000) prefiere hablar en este plano de bienes relacionales, como la cooperación o la reciprocidad. Nos detendremos sobre este punto al describir la economía civil (v. *infra*).

Siguiendo la línea de razonamiento de Putnam, el capital social depende fundamentalmente de la confianza, pero ésta no necesariamente surge de la membresía a grupos. El punto es entonces estudiar cómo se genera esta confianza –cuestión que no abordó Putnam–. Aquí es donde divergen las posiciones teóricas. Usando modelos de juegos, Bruni y Sugden (2005) describen distintos enfoques que intentan explicar la racionalidad de la confianza. Sostienen que pueden distinguirse tres modos de concebirla. El primero la comprende desde la idea de *reputación*. Se supone un juego con repetición en el que los actores pueden elegir ser cooperativos o no, de manera que pueden ir haciéndose una idea de los demás en función de los comportamientos previos. De tal forma, los beneficios de la cooperación tenderán a concentrarse entre los jugadores cooperativos. La confianza, por

---

<sup>8</sup> Si bien se trata de un tema no carente de discusión en el seno de la institución y aun cuando las definiciones utilizadas del concepto (y el balance general de las acciones del Banco) no siempre sean congruentes (Bebbington *et. al.*, 2004).

tanto, es concebida en este modelo instrumentalmente, para obtener beneficios de la interacción: *“la confianza se puede sostener mediante un interés propio racional, en virtud del valor privado de una reputación de honradez”* (Bruni y Sugden, 2005: 52).

Un segundo modo de comprender la confianza –sostenido por Gauthier– parte de la noción de honradez como *predisposición* que guía el comportamiento de una persona. En este caso, la confianza también es interpretada en términos instrumentales, pero esta instrumentalidad no se restringe a cada acción particular, sino que es general. Existe, finalmente, una tercera posición que pretende superar el egoísmo filosófico de las posturas anteriores, sostenida por Hollis. Para éste, el capital social no surge de una red de relaciones establecida por individuos egoístas, sino que supone una relación de *reciprocidad*. De tal forma, la confianza sólo es racional *“entre personas cuyas relaciones se basan en la reciprocidad”* (Bruni y Sugden, 2005: 55).

Lo que en ninguno de estos casos es respondido es cómo surge la confianza en primer lugar. Quizá el enfoque de Whiteley (2000) dé una pista. Este autor –siguiendo a B. Williams– prefiere plantear dos niveles de confianza: la confianza “gruesa” o particular está en la base y es la que se da en la familia, escuelas y comunidad inmediata; la confianza “fina” es general, más débil, y es concebida como una externalidad de la primera. La distinción puede ser útil para países como la Argentina, en la que hay abundancia de la primera, pero se carece de la segunda.

Si se denomina capital social a las redes de cooperación y confianza, la descomposición de estas relaciones es la corrupción, uno de los casos más

estudiados entre los “males intangibles”<sup>9</sup>. Algunos trabajos analizan la corrupción desde la base metodológica que provee el paradigma de la elección racional, haciendo uso de modelos como el de principal-agente, en los que se presenta un problema de confianza entre un mandante y un mandatario que puede derivar en riesgo moral cuando éste utiliza la posición de poder con que es investido para ir contra los objetivos del mandante o para obtener un rédito personal (Klitgaard, 1994; Rose-Ackerman, 1999). Este tipo de aproximaciones pretende ser ajena a cuestiones normativas, pero al impedir la crítica global a la estructura de relaciones (es decir, poner en cuestión los roles de principal y de agente) está suponiendo el *status quo* como norma (Besada, Estévez y Groppa, 2003), que es la crítica que se puede hacer a los enfoques estructuralistas y funcionalistas. Otros, en cambio, enfocan el problema de manera más holística, investigando las razones del fenómeno desde la consideración del sistema, o bien sus raíces históricas y culturales, incorporando de manera explícita la dimensión normativa (Etkin, 1993; Girling, 1997; Pritzl, 2000).

### **II.3.c. Socioeconomía o sociología económica**

Emparentada con las temáticas anteriores, la socioeconomía procura captar la complejidad de las relaciones económicas, situándolas como un caso especial dentro de la acción social y superando el acento individualista en el estudio de los fenómenos sociales, típico de las corrientes dominantes en economía. Si bien el nombre de esta disciplina es relativamente reciente, el tipo de análisis que desarrolla tiene una tradición de más de un siglo, pues continúa una línea de investigación iniciada por Marx, Weber, Durkheim,

---

<sup>9</sup> Al respecto, pueden consultarse los siguientes trabajos para mayor profundidad. Véase, Estévez y Marini (2003), Estévez y Labaqui (2003ab), Besada, Estévez y Groppa (2003), Estévez, Ferrari, Ferrari y Macri (2003), Budani, Estévez, Fernández Díaz y Redondo (2003), Besada y Estévez (2003).



Simmel, Schumpeter, Polanyi y Parsons, entre otros (Smelser y Swedberg, 2005b).

La socioeconomía desarrolla sus análisis partiendo del ser humano concreto, analizándolo en cuanto ser social, en su trama de relaciones y en el contexto de una historia y tradición cultural. Tal comienzo supone situarse en la antípoda de la abstracción construida por la teoría económica neoclásica, cual es el *homo oeconomicus*, figura que está detrás del individualismo metodológico que plantea dicha corriente. En consecuencia, la acción económica no se limitará a la racional, sino que podrá ser –siguiendo a Weber– incluso tradicional o afectiva (Smelser y Swedberg, 2005b). Se critica a la teoría neoclásica el aplicar como única herramienta de análisis social el cálculo costo-beneficio, universalizando el mecanismo de mercado, pero sin desarrollar una teoría del mercado (Zafirovski Levine, 1999).

La acción económica es parte de la acción humana y toda acción humana tiene un significado. Este, por tanto, debe ser investigado empíricamente, antes que supuesto. Incluso, las restricciones que sujetan a los actores no son solamente presupuestarias. Por lo demás, las relaciones sociales no son estáticas, como suponen los modelos neoclásicos, sino dinámicas. Una concepción reduccionista de la acción humana impide conocer la vida, las significaciones y los modos reales en que se dan las relaciones sociales, incluidas las de intercambio, a menudo motorizadas por motivaciones intrínsecas y no instrumentales (la racionalidad con arreglo a valores que señalara Weber). Para ello es preciso incorporar al análisis los valores y opciones morales, costumbres, acciones políticas, instituciones, etc. En esta línea se encuentra la corriente desarrollada por Amitai Etzioni y su escuela. La socioeconomía intentará explicar el comportamiento de las variables económicas a partir –fundamentalmente– de variables sociales (Etzioni, 2003), incorporando en el análisis la dimensión del poder.

Una de las consecuencias teóricas de este tipo de estudios es que el cambio económico deja de ser tomado necesariamente como producto de factores exógenos (recuérdese que las preferencias son consideradas estables en el modelo neoclásico), sino fundamentalmente como resultado de cambios en las “preferencias”, valores, costumbres, los cuales pueden ser explicados con enfoques multidisciplinarios (abriendo entonces el juego a la psicología, la sociología, la antropología, la historia, la ciencia política) (Etzioni, 1997). En este sentido, el mercado no es concebido de antemano como el espacio en donde se alcanza la máxima eficiencia en los intercambios, tal como lo postula el modelo de competencia perfecta, sino como una resultante de fuerzas, valores trascendentes, *lobbies* y otros tipos de acción política, entre las que no se debe tener por extrínsecas o ajenas el tráfico de influencias y la corrupción - de manera que fuera posible la acción directa contra ellas, pretendiendo eliminarlas para “restaurar” la “pureza” del modelo- (Etkin, 1993).

#### **II.3.d. Economía de la solidaridad y economía civil**

Relacionadas con la corriente anterior, pero concentradas en el desarrollo económico local, se hallan dos corrientes con un enfoque básico común: la economía popular de la solidaridad y la economía civil. La primera tiene sus raíces fundamentalmente en Latinoamérica, hace unos treinta años, mientras que la última es más reciente, si bien se entronca en una corriente de pensamiento italiana que reconoce antecedentes en Genovesi (s. XVIII), por lo que sus principales exponentes son de ese origen.

La economía de la solidaridad procura enfatizar y recuperar la dimensión solidaria (no regida por la lógica de los intercambios mercantiles) que forma parte de las relaciones económicas. Este modo de concebir el desarrollo se concentra principalmente en las experiencias locales y va asociado a modos de organización participativos que procuran promover una mayor democracia económica, pero con miras a una transformación global, frente a lo que se considera una crisis de un “proceso civilizatorio” (Razeto, 1986)<sup>10</sup>. Entre los autores principales en esta materia están el filósofo y sociólogo chileno Luis Razeto Migliaro –siguiendo la línea de autores como J. Vanek, que estudió las empresas cooperativas, o K. Boulding, quien hizo lo propio con la economía de donaciones– y el economista argentino José L. Coraggio. Para el primero, la economía de la solidaridad se desarrolla principalmente en el micronivel y apunta a la conformación de organizaciones populares o empresas en las que se considera al grupo de trabajadores como una comunidad de producción, frente a la falta de participación y creciente instrumentalización del “capital humano” llevada a cabo por las organizaciones capitalistas.

Este tipo de organización conforma un verdadero nuevo factor de producción que se agrega a la fuerza de trabajo, los medios materiales, la tecnología, el financiamiento y la gestión (Razeto, 1986: 94-95; 1997), y al cual Razeto denominó “factor C”<sup>11</sup>, a fin de atribuir a él las ganancias en

---

<sup>10</sup> Crisis que se expresa en diversos planos: a) individual, como “deterioro tendencial de los equilibrios psicológicos de las personas”, con los consabidos incrementos de neurosis y otras psicopatías; b) “social a nivel de los países (...), como deterioro tendencial de los equilibrios socio-políticos”, que se manifiesta en pugnas corporativas, expansión del terrorismo, exclusión social, creciente ingobernabilidad de los estados nacionales; c) en el plano mundial, “como deterioro tendencial de los equilibrios internacionales, que se expresa en el armamentismo, el peligro nuclear, la pérdida de capacidad de acción de los organismos internacionales (...), los desequilibrios norte-sur”, etc.; d) “en el plano ecosocial y planetario, se manifiesta la crisis como deterioro tendencial de los equilibrios ecológicos” (Razeto, 1986: 64-65).

<sup>11</sup> “C” de compañerismo, cooperación, comunidad, compartir, comunión, colectividad, carisma (Razeto, 1997).

productividad que genera en la empresa la cohesión, participación e iniciativa de los trabajadores. Para conformar este tipo de empresas es preciso una importante inversión –particularmente, antes del inicio de las actividades– en la conformación de la “comunidad”. La economía de la solidaridad pone como factor organizador a este factor “C” (Razeto, 1994b, 1997). Ello tendrá impactos en la forma de concebir la sociedad y la política.

Como destaca la socioeconomía siguiendo a Polanyi, Razeto recuerda que la economía no se basa exclusivamente en los intercambios, sino que también está conformada por las donaciones y las asignaciones jerárquicas. Si en el primer caso, el flujo en términos de valor de mercado es equivalente en ambos sentidos, en el caso de las donaciones no es posible establecer una unidad de medida común, pues a menudo la “contraprestación” no tiene valor económico (instrumental), sino que es un valor en sí mismo. Estos tipos de relación social se basan en los distintos móviles de la acción humana, entre los que podemos encontrar el amor, la coacción y el intercambio. El primero dará lugar a las donaciones (el campo de la sociedad civil), el segundo a las asignaciones jerárquicas (función del Estado), y el último al intercambio de equivalentes (el mercado) (Razeto, 1994b).

Una mirada reduccionista considerará a muchas de estas organizaciones como productoras de bajo valor agregado, dado que muchos de los bienes que producen no tienen precio de mercado. El tipo principal de acumulación es en “valores, capacidades y energías creadoras” (Razeto, 1986: 81). La opción implica un cambio en la consideración del crecimiento.

El matiz enfatizado por Coraggio es el desarrollo local popular, incluyendo una visión estratégica de la política y la sociedad, con una revalorización de la planificación estatal en el nivel local. La diferencia de planteo con los análisis económicos tradicionales implica no sólo un cambio en

la escala en que éste se realiza, sino también de actores: “gobiernos municipales, ONGs, organizaciones vecinales, redes de solidaridad y autoayuda, centros de educación e investigación, etc.” (Coraggio, 1997: 37). Según Coraggio, el rol del Estado es fundamental en la elaboración de estrategias de promoción de la actividad económica a nivel regional y local, la participación ciudadana, y las debidas articulaciones entre estos sectores, de manera de contrarrestar la desintegración y exclusión social que genera la pura racionalidad de mercado, particularmente si se está en presencia de mercados con características oligopólicas o monopólicas (Coraggio, 1997).

Paralelamente a esta corriente, ha venido desarrollándose en la última década una rama de estudios denominada *Economía civil*, cuyo principal exponente es el economista italiano S. Zamagni. Al igual que la anterior, esta corriente procura ampliar la noción de racionalidad más allá del puro interés individual –como lo hace la escuela de la elección racional– incorporando en la organización de la economía (tanto a nivel macro como micro) la dimensión de la reciprocidad<sup>12</sup>.

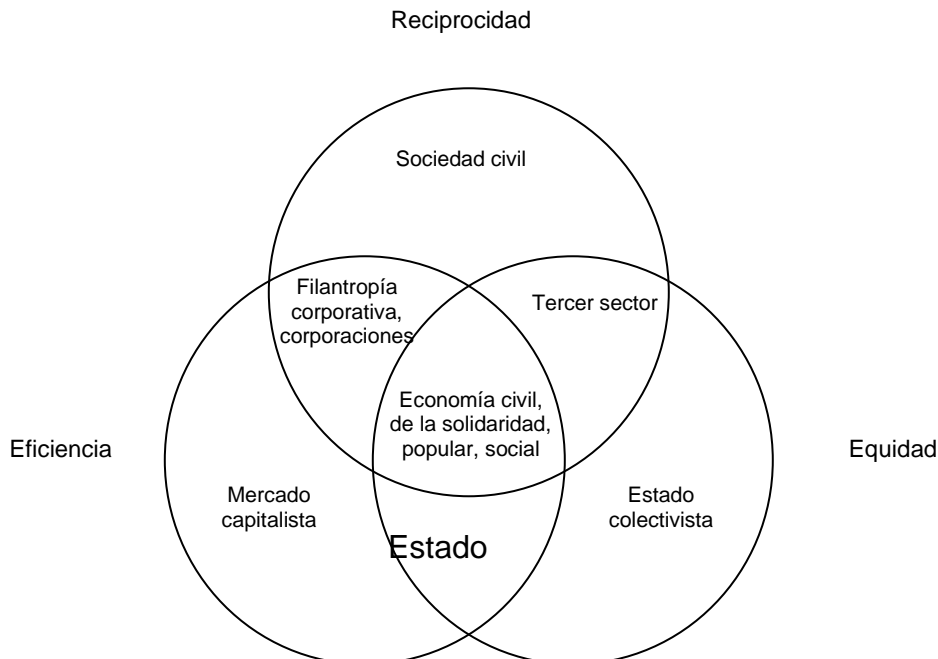
De acuerdo con este enfoque, es posible distinguir el origen de la producción de bienes según tres sectores bien diferenciados: el sector público, el sector privado lucrativo y el sector privado no lucrativo, también llamado *tercer sector*. Del mismo modo que Razeto, Bruni y Zamagni (2004: 21-22) destacan que tres principios regulativos concurren para conformar el orden social: el intercambio de equivalentes, la redistribución y la donación como reciprocidad. El primero se basa fundamentalmente en el mercado, donde la relación entre las personas es mediada por un bien intercambiado por su valor

---

<sup>12</sup> El trabajo pionero en materia de una organización económica estructurada en torno a la donación y no al interés individual es quizá el del antropólogo Marcel Mauss (1923-1924) en sociedades aborígenes de Oceanía, Asia y África. Sin embargo, el don es en las culturas allí estudiadas fuente de obligación y, por tanto, de poder. El don genera en el donatario una obligación que puede conducirlo a la humillación en caso de no poder afrontarla.

equivalente, según las condiciones de un contrato, instrumento que garantiza la libertad (formal) de los concurrentes. Las relaciones que de aquí surjan tendrán carácter instrumental. La eficiencia elevada a criterio fundamental está en la base de la organización capitalista de la economía y a ella reduce todos sus análisis la corriente neoclásica. El segundo principio, en cambio, tiene su base de apoyo en el Estado en tanto redistribuidor de la riqueza. El valor que se persigue es el de la equidad o igualdad. Por último, la reciprocidad apunta a la conformación del nexo social y, de tal forma, *“a la confianza generalizada sin la cual no sólo los mercados sino ni siquiera la sociedad misma podría existir”* (Bruni y Zamagni, 2004: 22). El valor análogo es el de la solidaridad o fraternidad. Podemos ilustrar los resultados institucionales que surgen de la combinación de estos tres valores de la siguiente manera.

**Figura 1. Esquema de la Economía civil**



Señalan estos autores que la desarticulación de estas tres dimensiones llevó a la separación de los momentos de la producción y distribución de la riqueza. Ahora, la experiencia demuestra que esta situación

tiene como consecuencia un aumento permanente de la desigualdad (Bruni y Zamagni, 2004: 19). Por lo demás, el “olvido” de la reciprocidad ha llevado a la quiebra de los estados y a una situación rayana a la ruptura de los lazos sociales básicos. El paradigma dominante se sostiene a fuerza de no incluir en el cálculo de costos y beneficios la producción y destrucción de bienes relacionales (Bruni y Zamagni, 2004: 159).

La reciprocidad es entendida según estos autores a partir de tres características: “incondicionalidad-condicional” (Caillé), transferencia bidireccional y transitividad. La primera se distingue del intercambio en el mercado (donde hay una serie de condiciones pactadas en el contrato) y de la incondicionalidad de la filantropía. La transferencia es bidireccional, pero ambos actos son independientes entre sí y, por tanto, libres. Los bienes “intercambiados” (materiales e inmateriales) pueden ser inconmensurables. Incluso, entre el don y el “contradón” puede existir un lapso de tiempo. Sin embargo, la respuesta del otro, su comportamiento “reciprocante”, puede ser devuelto a aquel que desencadenó la reacción de reciprocidad, pero también hacia un tercero (Bruni y Zamagni, 2004: 166-167). El *producto* principal de este tipo de relación económica es un bien relacional (Gui, 2000)<sup>13</sup>.

Para esta corriente, la relacionalidad equivale al florecimiento humano, dado que a partir del reconocimiento que el otro hace de mí es que puedo construir mi propia identidad. El reconocimiento mutuo está en la base de la reciprocidad. Así se desnuda la falacia de la elección racional, que considera el cálculo de costos y beneficios pero desconoce que toda medida para el cálculo (por ser inherentemente pública) tiene a la relacionalidad como condición de posibilidad. En términos fenomenológicos, la noción de individuo es una abstracción, por tanto, no originaria, sino derivada.

---

<sup>13</sup> Nótese, una vez más, la semejanza con la teoría de Razeto.

Los nexos de reciprocidad pueden modificar el resultado del juego económico mismo, sea porque la práctica de la reciprocidad tiende a estabilizar comportamientos pro-sociales en agentes que se encuentran interactuando en contextos del tipo “dilema del prisionero” repetidos, sea porque la cultura de la reciprocidad tiende a modificar endógenamente la estructura preferencial de los sujetos, que, sobre todo en las interacciones personalizadas, no son exógenas, sino endógenas al juego (Bruni y Zamagni, 2004: 168).

Bruni y Zamagni señalan, además, que este tipo de acción económica está hoy presente al interior de las familias, de pequeños grupos informales, de asociaciones de voluntariado, en cooperativas, mutuales y empresas civiles. La economía civil implica una resignificación de las instituciones económicas: un nuevo concepto de empresa compatible con una economía humanizada<sup>14</sup>, pero también una manera distinta de relación entre el Estado y las organizaciones de la sociedad civil. En este sentido, los autores hablan de un bienestar no estatista, sino civil, que llaman *sociedad de bienestar*. Frente a los modelos neoestatista, que delega en la sociedad civil tan sólo la gestión de los servicios de bienestar, y el “conservadurismo compasivo”, que confía las necesidades de los desaventajados al voluntariado y a una filantropía unidireccional, el modelo civil de bienestar considera a las organizaciones de la sociedad civil parte activa y autónoma en el proceso, para lo cual se vuelve necesaria la independencia económica<sup>15</sup>. Si en el primer caso, el consumidor es concebido

---

<sup>14</sup> Por ejemplo, el sistema de Economía de Comunión, iniciado en el movimiento de los foculares es una iniciativa en este sentido. Las empresas que se incorporan tienen el compromiso social como dimensión estructural básica, además de la producción y obtención de beneficios (parte de los cuales son destinados a la promoción social). Véase, Bruni y Zamagni (2003)

<sup>15</sup> Al respecto, señalan dos vías posibles para alcanzarla: el desarrollo de los mercados de “calidad social” y una modificación de la estructura del mecanismo de las donaciones. En el primer caso, se trata de orientar los recursos fiscales destinados al desarrollo social hacia el lado de la demanda, antes que la oferta, mediante un sistema de cheques o bonos-servicio, deducciones fiscales, entre otros. En el segundo caso, proponen un sistema mediante el cual las empresas no entregan los recursos destinados al bienestar social directamente a organizaciones, sino que dan un bono a los clientes, que éstos deberían entregar a su vez a la organización que desearan. De esta manera se transparentaría el sistema de donaciones y se



como *usuario*, para el segundo es un *cliente*, mientras que el bienestar civil lo considera un *ciudadano*.

### II.3.e. Economía de la Conducta

En la búsqueda de una mejor definición del bienestar, la psicología fue pionera. La noción incluirá en esta disciplina dimensiones no tenidas en cuenta por el estudio de la cuestión desde la economía. Una corriente de investigación en esta disciplina comenzó en la segunda mitad del siglo pasado a centrarse en los aspectos positivos de la personalidad, antes que en la superación de los negativos, a la hora de evaluar el bienestar y la felicidad. Las investigaciones mostraron que la potenciación de los primeros no es idéntica a la supresión de los segundos (Diener *et. al.*, 1998). Por otro lado, buscaban superar la definición economicista del bienestar, que la restringe a una cuestión de recursos, enfatizando que aquél incluye elementos que trascienden la prosperidad económica. Por esta razón preferirán hablar de *estar-bien* (*well-being*) en vez de bienestar (*welfare*), término que tiene una connotación ligada a cuestiones materiales.

La aproximación al bienestar desde el sentimiento subjetivo permite obtener una medida que unifica dimensiones heterogéneas como pueden ser el acceso a bienes con precio de mercado y otros como el sentimiento de inseguridad o el disfrute del tiempo libre. Kahneman *et. al.* (1997) han

---

obtendrían varios beneficios: por un lado, el establecimiento de una sana competencia entre las organizaciones sociales por mejorar sus servicios a fin de conseguir la mayor cantidad de bonos; por otro, la independencia financiera así conseguida las libera de las relaciones paternalísticas por parte de quien las financia, así como de una posible instrumentalización con fines de propaganda; además, se permitiría que organizaciones pequeñas accedieran a recursos hoy frecuentemente monopolizados por grandes organizaciones, no por ello necesariamente más eficientes y eficaces (Bruni y Zamagni, 2004: 220-236).

demostrado que este enfoque puede ser un modo viable de estimar la utilidad experimentada (y no la utilidad esperada o postulada teóricamente por los modelos neoclásicos, nunca validada empíricamente)<sup>16</sup>. De esta manera, esta corriente está provocando una verdadera revolución en el estudio del bienestar. Algunos economistas clásicos (Bentham) y neoclásicos (Edgeworth) creían que la utilidad podía ser medida. Tras la crítica de L. Robbins, quien atacó la posibilidad de las comparaciones interpersonales de la utilidad, las investigaciones abandonaron dicho supuesto. Entonces, Samuelson estableció que no era necesario estimar las utilidades: con sólo observar las acciones de los agentes económicos era posible construir una teoría de la demanda. Las elecciones de los individuos *revelan* sus preferencias (Frey y Stutzer, 2002: 24). De esta manera, la teoría económica dejó de lado el afán de medir la utilidad cardinalmente. Hoy estamos en presencia de una vuelta a esta búsqueda, pero con base en la experiencia subjetiva, que es más que la utilidad considerada meramente en términos de decisión, es decir, como cálculo racional en el acto de elegir qué consumir (Kahneman *et. al.*, 1997). *“La utilidad ha sido llenada nuevamente de contenido: la utilidad puede y debería ser medida cardinalmente en la forma del bienestar subjetivo. Las preferencias individuales y la felicidad resultaron ser conceptos distintos; pueden desviarse el uno del otro sistemática y notablemente”* (Frey y Stutzer, 2002: 43).

Desde el punto de vista metodológico, los estudios se basan en información proveniente de encuestas a hogares (por lo general, siguiendo la metodología de panel). Estrictamente, la variable explicada es el bienestar subjetivo (BS), medido en términos de satisfacción con la propia vida, con un rango cardinal de valoración. A partir de aquí se buscan los determinantes asociados a un aumento en el bienestar. Por lo general, se evalúan las respuestas a preguntas del tipo: “Teniendo todo en cuenta, ¿qué tan feliz es

---

<sup>16</sup> La validez de los ítems a la hora de realizar mediciones (y de las críticas) depende en buena medida del uso que se le dé a la información (Stutzer y Frey, 2002: 25-35; 2003).

usted?”, como lo cuestiona la Encuesta Mundial de Valores<sup>17</sup> o “¿qué tan satisfecho está usted con su vida como un todo?”, que han demostrado ser fuentes válidas a nivel global. Otros, como el *Midlife Development Inventory*, encaran el problema con un conjunto de ítems (Frey y Stutzer, 2002: 26-27; Easterlin, 1974, 2004, Alesina *et. al.*, 2001).

Como se observa, la gran diferencia con otro tipo de aproximaciones al bienestar, como la del desarrollo humano (*v. infra*), es que esta metodología toma por válida la concepción de felicidad de cada persona encuestada en desmedro de una definición teórica y normativa, lo cual da lugar a la discusión en torno a la adaptación (Diener *et. al.*, 1998). Desde el punto de vista de los resultados obtenidos, es importante observar que temáticas públicas, como el conflicto social, los derechos y libertades o la guerra no suelen ser evaluadas como importantes en relación con la felicidad experimentada, sino que las personas tienden a relacionar su felicidad con circunstancias personales o que ellas pueden modificar (Frey y Stutzer, 2002: 29-30). Existe, por último, una tercera manera de aproximarse al fenómeno, cual es definir la felicidad en términos objetivos, a partir de indicadores de las ondas cerebrales (Frank, 1997: 1832; Diener *et. al.*, 1998: 279; Frey y Stutzer, 2002: 5-6).

Los estudios sobre economía de la conducta aportan un concepto más amplio del bienestar, que incluye dimensiones dejadas de lado por los enfoques tradicionales. Pero la influencia no es sólo sobre el bienestar individual, sino también social: es de gran utilidad para medir el impacto sobre el bienestar de medidas de política o del desempleo. Así, por ejemplo, la diferencia entre el bienestar reportado y los consumos reales podrían llevar a medidas de política que favorezcan los comportamientos que generan mayor bienestar, como los relacionados con la familia (Easterlin, 2002), desalentando el consumismo. Frank (1997) propuso en esta línea un impuesto progresivo

---

<sup>17</sup> Véase [[www.worldvaluessurvey.org](http://www.worldvaluessurvey.org)].

sobre el consumo. Además, el enfoque puede brindar información al hacedor de política acerca de lo que la gente quiere y necesita, así como del grado de éxito de determinada política o del apoyo público que pueda tener (Veenhoven, 2002). En este sentido, la alternativa a menudo presentada entre la inflación y el desempleo fue estudiada por Di Tella *et. al.* (2001), quienes muestran que si bien el bienestar disminuye con ambos, en general se prefiere un poco más de la primera antes que un aumento en el segundo. Este enfoque también puede ser utilizado para valorar bienes públicos en términos de lo que las personas estarían dispuestas a pagar por ellos. Por último, puede servir para poner a prueba concepciones de teoría económica como la del equilibrio en los mercados, incluyendo el de trabajo (Stutzer y Frey, 2003). Clark y Oswald (1994) han estudiado la diferencia en el bienestar subjetivo entre los ocupados y los desocupados poniendo en serio entredicho el supuesto del desempleo voluntario sostenido por la teoría neoclásica<sup>18</sup>.

En síntesis, los estudios sobre felicidad, así como la aproximación psicológica a la teoría de las decisiones, constituyen un fuerte desafío a los supuestos de los modelos neoclásicos en economía, pues, tomados como criterio de conducta general, ni el egoísmo, ni la racionalidad, ni la invariabilidad de los gustos o preferencias tienen base empírica (Kahneman, 2003). Por lo demás, reabren el debate en torno a la teoría del valor y a la capacidad del sistema de precios como proveedor de la *totalidad* de la información necesaria para alcanzar el bien de las sociedades.

---

<sup>18</sup> Es decir, que las personas “eligen” quedar desocupadas al no aceptar un salario menor en función de sus preferencias individuales.

### II.3.f. El Desarrollo Humano y el Enfoque de las capacidades

Los estudios de desarrollo humano se basan principalmente en las investigaciones encabezadas por el economista indio y premio Nobel A. Sen. El concepto de desarrollo humano fue difundido por el PNUD, que elaboró –a instancias de UI-Haq y con el asesoramiento de Sen– el conocido índice de desarrollo humano (IDH). A partir de la crítica que realizara Sen a los fundamentos utilitaristas de la economía moderna y los estudios de bienestar, la noción de desarrollo *humano* pretende diferenciarse del desarrollo entendido como crecimiento meramente económico. Aquí se entiende por tal concepto la ampliación de las posibilidades de elección asequibles a las personas.

La propuesta de Sen significó una salida que asume y supera la perspectiva de las necesidades básicas, incorporada por la OIT en los años '70, y que hacia los años '80 había sido ya objeto de severas críticas (*v. supra*). Sen conserva el acento normativo a la hora de evaluar la pobreza, pero amplía el horizonte más allá de la medición de recursos, para concentrarse en los fines, esto es, en la ampliación de las capacidades de las personas, lo cual supone una concepción del desarrollo como libertad, entendiendo por ella no una libertad formal, sino más bien la posibilidad real de alcanzar aquellos modos de ser o hacer que cada persona razonablemente valora. La incorporación del orden de lo “razonable” previene a la definición de capacidad tanto de una trivialización de la elección (en la que se caería de considerar como una ampliación del campo de la elección la multiplicación de bienes innecesarios, suntuarios o simplemente idénticos a otros) (Williams, [1987] 2003), cuanto de una elección “libre” pero bajo la sombra de la adaptación a una situación inaceptable desde un punto de vista normativo<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> El problema es que, a la hora de reconocer la pobreza, Sen argumenta desde una posición moral de contenidos (de corte aristotélico). Sin embargo, cuando desea enfatizar el pluralismo de su enfoque lo hace en términos más formales (o kantianos). Véase su definición de

Una de las contribuciones de los trabajos de Sen fue dar carta de ciudadanía en la medición del bienestar a indicadores no tradicionales, como los relativos a esperanza de vida, alfabetización, mortalidad infantil, etc. La pobreza es pluridimensional y no todas estas dimensiones se hallan correlacionadas con el ingreso. Incluso, algunas características de orden social, o relativas al sentido de la propia vida, tienen un modo peculiar de ser vividas en situación de pobreza, de manera que también deberían ser incluidas en el análisis. De aquí que debe ser medida en el espacio de las capacidades –de aquello que las personas desean ser o hacer–, antes que en el de los recursos o bienes básicos. De esta manera, sus investigaciones echan luz sobre una dimensión de la realidad que no aparece a los ojos del análisis económico cuando éste se limita a mirarla con la linterna de los precios, que es el único modo que tiene un fenómeno para aparecer en el mercado. Por otro lado, con la inclusión de la participación de los propios desposeídos como condición del desarrollo enriquece el análisis incorporando la perspectiva del sujeto, hecho hasta el momento inédito en la teoría económica<sup>20</sup> (Sen, 1987, 1992, 2000). La cuestión es hoy un nuevo consenso en las políticas de desarrollo de los organismos multilaterales (Klikberg, 1999).

Con todo, este enfoque no está exento de críticas, dada la dificultad para la operacionalización del concepto de capacidades (pues éstas son inobservables; Sugden, 1993; Gasper, 2002), o la que significa el hecho de contar con una multitud de indicadores heterogéneos para la evaluación (vista la correlación de varios de ellos con la variación del PBI; Anand y Ravallion,

---

capacidad referida a “lo que cada uno valora”. Qizilbash (1996) le ha criticado a la teoría que alguien puede valorar realizar un mal moral (p. ej., robar).

<sup>20</sup> Para la que *opciones de consumo* = *preferencias reveladas* = *utilidad*.

1993) o las que surgen de la propia definición de desarrollo o florecimiento humano (Doyal y Gough, 1991; Nussbaum, 2002; Gasper, 2002)<sup>21</sup>.

Ahora, como es sabido, aun cuando su enfoque es normativo, el economista indio se abstuvo de definir una lista de capacidades con pretensión de validez transcultural que debieran ser tenidas en cuenta para considerar a una persona “realizada”. No obstante ello, sí mencionó varias a lo largo de sus trabajos. En los hechos, algunas capacidades no pueden verificarse a menos que se realicen como funcionamiento o logro –lo que ocurre, por ejemplo, con la “capacidad de estar bien nutrido”–<sup>22</sup>. A partir de aquí puede distinguirse un conjunto de capacidades (o necesidades) básicas que son condicionantes para la existencia de otras capacidades (Alkire, 2002: 158-166).

La cuestión fue abordada también por otros investigadores. Doyal y Gough (1991) construyen una lista desde el imperativo de evitar el daño grave, de donde establecen a la salud y autonomía como necesidades básicas. Apoyándose en numerosas conclusiones de trabajos empíricos logran una lista de necesidades con pretensión de validez intercultural. Por otro lado, Nussbaum arma su propia lista de capacidades a partir de las virtudes aristotélicas, combinadas con algunos bienes primarios de la perspectiva liberal rawlsiana<sup>23</sup>. Existen otras listas de capacidades o necesidades con distintos grados de generalidad, muchas de ellas compartiendo campos comunes (para el elenco más exhaustivo, véase Alkire, 2002)<sup>24</sup>.

---

<sup>21</sup> Para una síntesis de estas críticas, remito a Groppa (2004).

<sup>22</sup> Ciertamente, considerando un plazo corto una persona en huelga de hambre tendría esta capacidad, pero no el funcionamiento.

<sup>23</sup> Para una presentación sintética de estos trabajos, véase Groppa, 2004.

<sup>24</sup> El ODSA se ha servido de estos trabajos para definir las dimensiones objeto de estudio (Salvia y Tami, 2004).

Uno de los límites todavía presente en el enfoque de las capacidades (tanto de Sen como de Nussbaum), es su apoyatura fundamental en el individuo. Aun cuando Sen en numerosas ocasiones menciona la influencia del contexto sobre las capacidades<sup>25</sup> o el bienestar<sup>26</sup>, la influencia de las instituciones es considerada desde la perspectiva del individuo, de manera que el análisis de los fenómenos estructurales o de las instituciones es todavía demasiado extrínseco o lateral. Para ello hace falta incorporar categorías sociológicas<sup>27</sup>.

Al respecto, Jackson (2005) propone un esquema de capacidades en tres niveles. De acuerdo con su taxonomía, las capacidades pueden ser: estructurales, sociales o individuales. Las capacidades estructurales se refieren al rol que ocupa una persona en la sociedad, y que le confiere cierto poder para tomar decisiones o realizar actividades. No hace falta que tal rol esté definido o reconocido formalmente. Puede ser atribuido a la clase social, género, edad, religión, raza, etc. Por capacidades sociales entiende el lugar de la persona en las redes sociales. Se trata de un plano intermedio entre el nivel estructural y el del individuo, y que no es equivalente a la noción de “capital social”, pues este concepto todavía *“vuelve difusa la frontera entre las relaciones personales e impersonales”* (Jackson, 2005: 112). Por ejemplo, los niños y ancianos dependientes tienen capacidades individuales limitadas, de manera que su bienestar está atado a las capacidades sociales, realizadas típicamente en la familia. Señala el autor que en épocas de cambio económico,

---

<sup>25</sup> Al punto de que la propia noción incluye elementos contextuales, volviéndola ambigua (Gasper, 2002).

<sup>26</sup> Por ejemplo, Sen reconoce al menos cinco fuentes de diferenciación del propio bienestar: a) las características personales (sexo, edad, estado de salud, educación, etc.), b) el medio ambiente (polución, catástrofes, epidemias, temperaturas extremas), c) clima social (prevalencia del delito, capital social, instituciones), d) convenciones y costumbres sociales (el modo como se establece la diferenciación social, discriminación, bases sociales del autorrespeto) y e) distribución de los bienes al interior de la familia (Sen, 2000: 94-96).

<sup>27</sup> Lo que intenta realizar la socioeconomía, v. *supra*. Véase, por otra parte, la defensa que hace Sen (2000) del enfoque de las capacidades frente al concepto –sociológico– de “exclusión social”.



las capacidades sociales tienen una gran relevancia, pues las nuevas formas de trabajo tienden a aparecer primero como relaciones personales antes de ser formalizadas en instituciones y roles económicos.

El enfoque de las capacidades se define sobre todo en el nivel fundamental, el de la perspectiva hermenéutica a la hora de encarar el problema del desarrollo. De aquí que su aplicación puede darse en el macronivel tanto como en trabajos de campo. Sin embargo, su aspiración pluralista (tal como la entiende Sen) vuelve contenciosa su utilización en el nivel agregado (téngase en cuenta, además, que Sen [2000] declara que los indicadores deberían ser consensuados mediante escrutinio público). Con todo, el propio Sen llamó la atención respecto de que ningún indicador puede ser perfecto (y el PBI está lejos de serlo). La bondad de cada uno debe evaluarse comparándolo con las alternativas. Por lo demás, una lista de capacidades definida en términos comprensivos, como la que propone Max-Neef (1987) puede ser muy útil con fines heurísticos, a la vez que deja espacio al pluralismo a la hora de definir indicadores o satisfactores.

### **II.3.g. La perspectiva ética del desarrollo**

Un proceso y una estrategia de desarrollo son consideradas deseables o no siempre en relación a la visión particular que se tenga del sentido de la vida, pensada como algo apreciable, digna de ser vivida. En el enfoque ético la pregunta central es “Desarrollo..., ¿para qué?”. Dada la diversidad de lo que entienden los seres humanos por felicidad humana, y la abundancia de las perspectivas culturales y las tendencias a entender estos conceptos de manera etnocéntrica, resulta complejo establecer generalizaciones en este terreno. De ahí que analistas éticos del desarrollo hayan planteado —para evitar una

discusión inacabable— la conveniencia de establecer un acuerdo de nivel pragmático sobre la base de áreas específicas de coincidencia, señalando las convergencias que existen en las diferentes culturas y perspectivas, de manera general, sobre cuáles sean los contenidos esenciales de una “vida digna”.

Como resultado de esos esfuerzos se han llegado a identificar (Goulet, 1999) tres *valores* que en su grado mas alto son buscados como fines por todas las personas y sociedades y, por lo tanto, pueden definir lo esencial de una “vida digna” común a todas las culturas. Esos tres valores fundamentales son el sustento de la vida, la estima y la libertad. Son fines que las investigaciones pueden mostrar como universalizables en sentido propio, aunque varíen sus modalidades específicas en diferentes épocas y lugares, y aunque luego, también de manera diversa, se desagreguen de diversa manera. Goulet describe el contenido de cada uno de estos valores de la siguiente manera:

- ***El sustento de la vida.*** En todas partes el valor auténtico consiste en poder mantener o enriquecer la vida. El valor reside directamente en la función vital, no en su origen, ni en su escasez ni en el contenido de trabajo que puedan haberle aportado los agentes humanos. Por eso es que puede detectarse el subdesarrollo absoluto, cuando existe escasez de bienes para mantener la vida —los alimentos, las medicinas, el cobijo y protección adecuados-.
- ***Estima.*** Un segundo componente de la vida digna es la estima, entendiendo por tal la percepción de cada persona de que es respetada como un ser digno y que los demás no pueden utilizarle como mero instrumento para conseguir sus propósitos, sin atender a los propósitos de uno mismo. Todo individuo y toda sociedad busca la estima, la identidad, el

respeto, el honor, el reconocimiento. Poder mostrarse en público sin experimentar vergüenza, decía Adam Smith. Esto no es sólo una cualidad individual sino también una exigencia de colectivos. Las sociedades pobres “subdesarrolladas”, con un profundo sentimiento de autoestima, sufren en sus contactos con las sociedades avanzadas económica y tecnológicamente porque en el presente la prosperidad material se ha convertido en piedra de toque de la valía humana. De ahí el deseo de muchas sociedades de alcanzar el desarrollo —explica Goulet— pero también la resistencia de otros pueblos a las innovaciones del “*modelo de desarrollo*” que se les quiere imponer. Una vez que el bienestar material ha venido a ser un ingrediente esencial de la vida digna, se ha hecho muy difícil para los países “subdesarrollados” sentirse respetados mientras no lo logren en determinado nivel. Esto conlleva, como se constata fácilmente, el riesgo de lanzarse en procesos de búsqueda de la abundancia y de legitimar el desarrollo, entendido como crecimiento, como un fin porque es el camino insustituible para ganarse el respeto. Aunque, en algunos otros casos, esta auténtica necesidad de estima se transforma en razón por la que algunas sociedades se resisten al desarrollo. Si la estrategia de impacto empleada por los agentes del desarrollo humilla a una comunidad, su necesidad de auto-respeto les llevará a rechazar el cambio. Por ejemplo, en la perspectiva dominante de la mayoría de las sociedades tradicionales, una cierta imagen ideal de lo que es una sociedad buena y una vida humana que valga la pena es distinta, cuando no opuesta, de la abundancia de bienes.

- **Libertad.** La libertad es el tercer componente de esta concepción generalizada de la vida digna, valorado igualmente por las sociedades desarrolladas y las subdesarrolladas. También aquí, muy en particular, se dan muy variadas interpretaciones a lo que se quiere decir con esta palabra, aunque en última instancia siempre apuntan a la posibilidad de contar con una serie amplia de alternativas de vida para la sociedad y sus miembros y poder escoger entre ellas. Sobre este punto pueden esclarecer el concepto las ideas básicas de Amartya Sen al respecto que se expusieron en el capítulo anterior.

Estos tres valores, por lo demás, se realizan en todas las dimensiones de la vida humana, de donde se concluye que según sea la concepción que se tenga del ser humano, así habrá que pensar en un mayor o menor alcance del concepto de desarrollo.

La pregunta sobre el “para qué” del desarrollo y el posible acuerdo pragmático intercultural sobre los contenidos esenciales de ese objetivo último no agotan el proceso de análisis ético del desarrollo. Quedan una serie de aspectos importantes por considerar a lo largo del proceso de elaboración de la estrategia para realizarlo. La ética y la economía no tienen por qué estar divorciadas, más bien se articulan, sin duda, pero por medio de procedimientos racionales y no por meros voluntarismos subjetivistas, por bien intencionados que sean. Sólo procediendo de forma coherente con la naturaleza científica de la economía y con la de la normativa de la ética, es posible aproximarse simultáneamente a objetivos de eficiencia y de justicia, de productividad y de equidad, de competitividad y solidaridad en las formas de organización social y de convivencia humana a las que queremos llevar a un desarrollo integral pleno.

De acuerdo con el enfoque ético, nadie, ni siquiera el gobierno legítimamente electo, puede decidir por sí mismo en nombre de los intereses de todos. La “moralidad intrínseca” de estas decisiones sobre cada meta y cada medida que se propongan para impulsar el desarrollo, depende de que se esté decidiendo sobre la base del conocimiento que se tenga de las diversas alternativas factibles con que cuenta la acción en la situación concreta. Y, al mismo tiempo, de que éstas sean examinadas desde la perspectiva de su impacto potencial, sobre la sociedad, sobre los diversos grupos sociales y sobre la “casa común” (ambiente). Se trata, por tanto, de unas decisiones realizadas *ex ante*, en el proceso de elaboración de la política económica, para concluir con principios de acción que representen los intereses generalizables, de bien común para todos.

Expresado en términos de “pasos” la perspectiva ética en la elaboración de un plan, estrategia y políticas de desarrollo exige los siguientes:

- i. Participación de todos los potenciales afectados por la medida concreta;
- ii. Con el aporte de un análisis científico–social pluralista que indique las alternativas técnicamente factibles con que se cuenta;
- iii. Considerando el impacto sobre los diversos grupos potencialmente afectados y sobre el ambiente, a partir de lo que los propios interesados manifiesten;
- iv. Para identificar intereses comunes generalizables a todos, que orienten los principios de acción concreta;

- v. En espacios de diálogo adecuados (incluyente, equitativo, recíproco).
- vi. El resultado de este proceso será la base para la decisión legítima de las autoridades correspondientes (dentro del esquema democrático vigente).

Por supuesto, la definición de “lo valioso” varía según sociedades y culturas. De hecho cada sociedad en cada época produce su propia perspectiva ética, su propia definición de valores. Este pluralismo dificulta pero no hace imposible detectar elementos comunes básicos y esenciales en las diversas culturas, con base en los cuales formular, a nivel práctico, los objetivos fundamentales del desarrollo.

Según investigaciones antropológicas y de analistas éticos del desarrollo (Goulet, 1999), éste tendría para todos los grupos, al menos, el objetivo de lograr una “vida digna” con los siguientes componentes:

- proporcionar más y mejores medios para sustentar la vida de todos los miembros de su sociedad;
- crear o mejorar las condiciones materiales de vida relacionadas de algún modo con la necesidad percibida de estima; y librar a los hombres y mujeres de las servidumbres consideradas opresivas.

### ***Capítulo III. La Economía social y solidaria en Venezuela***

En América latina, y en Venezuela en particular, el término economía popular es bastante más utilizado y reconocido que el de economía social o economía solidaria, y viene asociado a estos conceptos. En torno a la noción de economía social existe una gran variedad de conceptos y modalidades, tales como economía del trabajo, economía cooperativa, empresas asociativas, artesanía, microempresas familiares y no familiares. Lo común en estas denominaciones es que están basadas en el trabajo y no en el capital. Es el trabajo y no el capital el factor que organiza y dirige la empresa. De esta manera, el sector de la economía popular está constituido por trabajadores independientes, no subordinados. En otros términos, no existe en sus organizaciones la escisión entre el capital y el trabajo (Rivas, 1999).

Si bien las organizaciones que forman parte del tercer sector son muy antiguas (las mutuales, las cooperativas, las organizaciones sin fines de lucro surgieron en el siglo XIX), sólo es recientemente, en el contexto actual de crisis y de redefinición de las relaciones entre el Estado y la sociedad civil, cuando se enfatizan las potencialidades de la participación de la sociedad civil para la solución de los problemas sociales y la construcción de una sociedad más justa y democrática en Venezuela.

Es de resaltar que en América Latina algunos países han perfilado instituciones para el trabajo estatal con las organizaciones de la economía social, como es el caso de Argentina, donde el antiguo Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual fue reemplazado por el Instituto Nacional de Asociacionismo y Economía Social (INAES), organismo dependiente del Ministerio de Desarrollo Social y Medio Ambiente, que ejerce las funciones de promoción, desarrollo y control de la acción cooperativa y mutual. En Argentina, el término economía social se utiliza para designar principalmente

las cooperativas y las mutuales, organizaciones que tienen una fuerte presencia y una larga tradición en ese país (Campetella y González Bombal, 2000).

La crisis del modelo de desarrollo impuesto desde los organismos de crédito internacionales ha otorgado una nueva vigencia a las organizaciones que no pertenecen ni al sector privado tradicional ni al sector público, siendo éste un fenómeno de alcance regional. Estas organizaciones, como hemos visto, reciben diferentes apelaciones: tercer sector, economía solidaria, economía social, economía popular, organizaciones de desarrollo social, etc., y escapan a la lógica capitalista y a los parámetros de la administración pública.

La nueva Constitución Venezolana de 2000 incorpora en su artículo 184 un término nuevo en el país, que es, precisamente, el de economía social. Este artículo establece que se promoverá *“la participación en los procesos económicos estimulando las expresiones de la economía social tales como cooperativas, cajas de ahorro, mutuales y otras formas asociativas”*. Este mismo artículo reconoce la economía popular al afirmar que *“El Estado promoverá y protegerá estas asociaciones destinadas a mejorar la economía popular y alternativa”*<sup>28</sup>.

A pesar de la poca difusión del término economía social en Venezuela, las organizaciones que lo conforman, cooperativas, mutuales, cajas de ahorro, institutos de previsión, y otras organizaciones autogestionarias, asociaciones sin fines de lucro prestatarias de servicios o, como son llamadas en el Noveno Plan de la Nación “organizaciones civiles de desarrollo social”<sup>29</sup>, están adquiriendo una importancia creciente, formando un tercer sector, entre la economía pública y la economía privada.

---

<sup>28</sup> En <http://www.tsj.gov.ve/legislacion/constitucion1999.htm> (consultada el 24/06/08).

<sup>29</sup> Ministerio de Planificación y Desarrollo. Noveno Plan de la Nación. Un Proyecto de. País. 1995-1999. Caracas, 1995.



Excluyendo las cooperativas, que son regidas por una Ley y un organismo público de control, la Superintendencia Nacional de Cooperativas, adscrita al Ministerio de Producción y Comercio, las demás organizaciones de la economía social conforman un conjunto con límites poco precisos, y sobre el cual existe poca información (Bastidas Delgado, 2000).

Del lado de la frontera con la economía privada lucrativa, están las fundaciones empresariales que realizan actividades de financiamiento o de prestación directa de servicios de interés público. En Venezuela, existen varios ejemplos: la Fundación Mendoza, que desarrolló programas de apoyo a las microempresas, la Fundación de la Vivienda Popular, las Fundaciones Polar y Bigott, con importantes contribuciones al desarrollo cultural y científico, etc.

En el próximo apartado se verán en detalle los antecedentes de las organizaciones de la economía social en Venezuela, abordándose luego los cambios acaecidos en la sociedad a partir de la Revolución Bolivariana – fundamentalmente cómo influye en el fortalecimiento del poder popular y la participación ciudadana, en el crecimiento de la economía social-, para precisar posteriormente los detalles funcionales y organizativos de las iniciativas que se pueden encuadrar dentro del marco de una economía social y solidaria.

### **III.1. Antecedentes**

En Venezuela, la expresión economía popular, ya presente en la Constitución Nacional de 1961, fue mantenida en el Art. 184 de la actual que reconoce la economía popular –asimilándola de algún modo a la economía

social- al sostener que *“El Estado promoverá y protegerá estas asociaciones destinadas a mejorar la economía popular y alternativa”*.

En 1989, en la fase más aguda de la crisis, el Estado venezolano creó el “Programa de Apoyo a la Economía Popular” (PAEP), con dos sub-programas: el de apoyo a la microempresa, y el de ferias de consumo, que consistía en el apoyo financiero del Estado al movimiento cooperativo, principalmente a las centrales de integración regionales, para la organización de ferias de hortalizas durante los fines de semana, suprimiendo los intermediarios en la cadena de comercialización (Bastidas Delgado y Richer, 2001).

Con estas políticas se intentaba replicar en otras regiones la iniciativa que había desarrollado con bastante éxito la Central Cooperativa del Estado Lara, CECOSOLA, en la ciudad de Barquisimeto, a partir de 1983, vinculando cooperativas y asociaciones de productores y asociaciones de consumidores. Entonces, en el PAEP la economía popular abarcaba tanto la pequeña economía familiar (la microempresa), como los emprendimientos asociativos orientados hacia el interés general y comunitario.

Posteriormente, en 1995, el Programa de Apoyo a la Economía Popular es sustituido por el Programa de Economía Solidaria, mediante el cual se privilegian las iniciativas económicas asociativas por sobre las microempresas individuales o familiares en el otorgamiento de créditos por parte de Foncofin (Barrantes, 1999).

En el movimiento cooperativo venezolano también se ha ido difundiendo el término economía solidaria por influencia de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores (COLACOT), organización fundada en 1975 y que agrupa cooperativas, mutuales, cajas de ahorro, empresas comunitarias y autogestionarias de 24 países de América

Latina. COLACOT forma parte de la Central Latinoamericana de Trabajadores (CLAT), de la Confederación Mundial del Trabajo y de la Alianza Cooperativa Internacional. Para COLACOT, los términos economía solidaria y economía del trabajo son sinónimos. En un *Anteproyecto de Ley Orgánica del Sector Solidario* que propone COLACOT, se incluyen en un sector de economía solidaria, junto con cooperativas, empresas asociativas de trabajo, cajas de ahorro, empresas comunitarias, vecinales, etc, "las empresas en las cuales predomine el trabajo familiar", es decir "todas aquellas cuyos miembros sean a la vez sus propietarios, gestores y usuarios o trabajadores, sin importar su forma jurídica", es decir la economía popular en sus modalidades no asociativas (García Müller, 2000).

Aunque se definan con precisión los alcances conceptuales de la economía social, hemos visto que es bastante complejo delimitar al sector que lo conforma. De todos modos, siempre es importante destacar la presencia e intencionalidad de un planteamiento de solidaridad, y el uso que se hace del mismo. En este sentido, son de distinta índole las agrupaciones de trabajadores, mutualistas, y cooperativistas que ,apuntando a una sociedad donde los principios enunciados por COLACOT dominen, construyen desde sus cimientos el campo de la economía social. En América Latina, el término economía solidaria, y la propuesta que tras él se esconde, poseen una interesante carga societal transformadora que no puede perderse de vista y que siempre debe ser tomada en consideración (COLACOT-CGTD, 1998).

Por último, cabe mencionar la labor de Foncofin, Fundación gubernamental sin fines de lucro, creada en 1987, y adscrita al Ministerio de la Familia, con el fin de promover, fomentar y dar asistencia técnica, financiera y legal para la formación y el desarrollo de pequeñas unidades de producción operadas por familias de escasos recursos económicos (Barrantes, 1999).

### **III.2. Cambios sociopolíticos emprendidos por la Revolución Bolivariana en Venezuela**

Son varias y de diversa índole las acciones emprendidas para fortalecer el poder popular y la participación ciudadana en el país. Una de las más trascendentes es la conformación de los comités de tierra y vivienda, mediante los cuales las comunidades se pueden organizar para que cada familia venezolana sea dueña de su vivienda, y para que los terrenos ociosos puedan ser de utilidad pública en las ciudades, pueblos y en el campo. La labor desarrollada por los comités fue reconocida en el ámbito internacional, percibiéndose una activa participación de todas las comunidades en los procesos de mejoras, de organización y de toma de decisiones que afectan a sus barrios o a su urbanización, parroquia y/o municipio (Ministerio de Comunicación e Información, 2007)

Esta posibilidad que tienen todos los ciudadanos venezolanos de organizarse e incrementar su participación en los asuntos públicos, interviniendo directamente en los asuntos que les competen, tomando decisiones y asumiendo un rol protagónico en aspectos esenciales de sus vidas como la educación, el trabajo, la salud, la distribución de tierras, etc., se plasma en la Ley de Consejos Comunales<sup>30</sup>, cuyo Artículo 2º establece:

*Los consejos comunales en el marco constitucional de la democracia participativa y protagónica, son instancias de participación, articulación e integración entre las diversas organizaciones comunitarias, grupos sociales y los ciudadanos y ciudadanas, que permiten al pueblo organizado ejercer directamente la gestión de las políticas públicas y proyectos orientados a responder a las necesidades y aspiraciones de las comunidades en la construcción de una sociedad de equidad y justicia social.*

---

<sup>30</sup> Gaceta Oficial N° 5.806 Extraordinaria del 10 de abril de 2006.

Las funciones básicas de estos Consejos Comunales se definen en el Artículo 21 de la mencionada ley, y son las siguientes:

- 1. Ejecutar las decisiones de la Asamblea de Ciudadanos y Ciudadanas.*
- 2. Articular con las organizaciones sociales presentes en la comunidad y promover la creación de nuevas organizaciones donde sea necesario, en defensa del interés colectivo y el desarrollo integral, sostenible y sustentable de las comunidades.*
- 3. Elaborar planes de trabajo para solventar los problemas que la comunidad pueda resolver con sus propios recursos y evaluar sus resultados.*
- 4. Organizar el voluntariado social en cada uno de los comités de trabajo.*
- 5. Formalizar su registro ante la respectiva Comisión Presidencial del Poder Popular.*
- 6. Organizar el Sistema de Información Comunitaria.*
- 7. Promover la solicitud de transferencias de servicios, participación en los procesos económicos, gestión de empresas públicas y recuperación de empresas paralizadas mediante mecanismos autogestionarios y cogestionarios.*
- 8. Promover el ejercicio de la iniciativa legislativa y participar en los procesos de consulta en el marco del parlamentarismo social.*
- 9. Promover el ejercicio y defensa de la soberanía e integridad territorial de la nación.*
- 10. Elaborar el Plan de Desarrollo de la Comunidad a través del diagnóstico participativo, en el marco de la estrategia endógena.*
- 11. Las demás funciones establecidas en el Reglamento de la presente Ley y las que sean aprobadas por la Asamblea de Ciudadanos y Ciudadanas.*

El fortalecimiento del poder popular se enmarca en la concepción de democracia participativa, entendida como la decisión real de los asuntos

públicos trascendentales por parte de las mayorías de la sociedad, con la debida protección de las minorías. En este sentido, se trata de una ampliación cualitativa de la democracia formal, en la cual el único poder de decisión política reside en el sufragio periódico por partidos-personajes políticos (Dieterich, 2005).

En el proyecto revolucionario bolivariano, la capacidad de decisión no es coyuntural y exclusiva de la esfera política, sino permanente y extensiva a todas las esferas de la vida social, desde las fábricas y los cuarteles hasta las universidades y medios de comunicación.

Uno de los aspectos de cambio más importantes de la realidad objetiva, a través del fortalecimiento del poder popular y la participación ciudadana, es el papel de las víctimas del capitalismo neoliberal y de todos aquellos grupos que son solidarios con las mismas, que deberá ser protagónico. Dieterich<sup>31</sup> (2006) sostiene que la comunidad de víctimas de la “globalización” es multicultural, policlasista y global, y abarca a todos aquellos que coinciden en la necesidad y deseabilidad de democratizar a fondo la economía, la política, la cultura y los sistemas de coerción física de la sociedad mundial. Existen, por lo tanto, dos contextos fundamentales que determinan la figura concreta del nuevo sujeto: a) la nueva estructura de clases y estratos sociales y, b) el comportamiento concreto de los principales sujetos de cambio colectivos en la lucha por la democratización real.

Como siempre, a lo largo de la historia, la vanguardia de este nuevo proyecto histórico se constituye a través de una práctica de lucha y la calidad teórica de su proyecto, lo que se intenta implementar en la Revolución Bolivariana. En este sentido, es posible postular que Venezuela cambió, que el Estado ha establecido un nuevo contrato con la sociedad a través de una

---

<sup>31</sup> En Teoría y Praxis del Nuevo Proyecto Histórico, en Dieterich y otros (2006) Fin del Capitalismo Global: El Nuevo Proyecto Histórico.

Constitución votada por casi el 90% de la población. La idea de un Estado nuevo y de un nuevo ciudadano se cristaliza no sólo en las obligaciones hipócritas de la democracia de segundo grado (como planteaba Gramsci) sino en una democracia directa, de primer grado, que entrega a los ciudadanos el poder de revocar cualquier mandato electo por votación popular, ejercer el control real sobre los gobiernos y planificar sus necesidades más urgentes, entre otros muchos derechos (Solórzano, 2006).

Tal como se ha planteado con anterioridad, la promulgación de la Ley de Tierras ha rescatado enormes terrenos ociosos que estaban en manos de terratenientes que se apoderaron de ellas, muchas veces por medios ilícitos y fraudulentos, amparados en documentaciones falsas otorgadas por gobiernos corruptos a sus dirigentes y funcionarios. De esta manera, se plasma una auténtica reforma agraria, que devuelve al pueblo hectáreas de terrenos fértiles para su trabajo y explotación..

La entrega de tierras a los campesinos implica también el otorgamiento de créditos, maquinarias, semillas, fertilizantes y asesoramiento técnico y científico para su cultivo, garantizándose también su asistencia médica a través del programa "Barrio Adentro". En definitiva, mediante la Ley de Tierras se garantiza a todos los venezolanos la soberanía alimentaria de toda una nación, disminuyendo la dependencia alimentaria y la agroimportación de los rubros básicos, concibiéndose la agricultura como un modo de vida y no un medio de producción, por lo que la tierra no puede convertirse en mercancía.

En lo concerniente a la salud, en todo el territorio nacional están funcionando las "casas de alimentación", las cuales garantizan la alimentación diaria y gratuita a todas las personas sin recursos, sobre todos ancianos y niños. Mercal suministra a los hogares más pobres alimentos como pollo, caraota, harina de maíz precocida, sardina, azúcar, arroz y aceite, pasta,

margarina, quesos, todos los alimentos que contienen las calorías necesarias para elaborar una dieta balanceada.

La soberanía alimentaria implica la determinación y el abastecimiento de los requerimientos de alimentos de la población a partir de la producción local y nacional, respetando la diversidad productiva y cultural. El derecho a la alimentación únicamente puede garantizarse en un sistema donde la soberanía alimentaria esté garantizada, entendida ésta como el derecho de cada nación para mantener y desarrollar su capacidad para producir los alimentos básicos de los pueblos (Medina Carrero, 2005).

Otro emprendimiento destacable es la creación de las mesas técnicas de empleos, cuyo objetivo prioritario es garantizar la democratización del empleo y de las oportunidades de acceder a éste de manera justa y eficaz, sin intermediarios, y sin venta o compra del trabajo.

Pero quizás donde mayor énfasis se ha puesto es en la educación, aspecto crucial sobre el cual se sustenta el éxito de la Revolución, atendiéndose al grave problema de la deserción escolar de los niños y jóvenes. Para ello se han creado las Escuelas Bolivarianas, que son escuelas primarias y secundarias de atención integral e integradora. Asimismo, se ha garantizado la inclusión universitaria de amplios sectores empobrecidos y marginados que habían estado excluidos injustamente del sistema educativo universitario, público y privado, durante décadas (D'Elía, 2002).

El mejoramiento de todos los índices educativos –deserción, repitencia, equidad- se hace notar desde los inicios de la Revolución Bolivariana, ampliándose la jornada escolar, y a la vez asegurando la alimentación de millones de niños. Por otra parte, los docentes vieron mejorados sus salarios y su labor es más reconocida socialmente, lo que redundó en una mayor dedicación a los educandos.



Ya en pleno Siglo XXI, a partir de la implementación de estas políticas públicas, en Venezuela comienza a implantarse una auténtica igualdad de todos en la toma de decisiones, rescatándose el poder innato del pueblo, el que desde ahora en adelante jamás será vuelto a transferir sino que será desarrollado para instaurar un país justo para todos, una auténtica sociedad de ciudadanos donde la igualdad ya no será un mero recurso discursivo o demagógico sino que se recogerá en acciones concretas. En la experiencia venezolana, los ciudadanos han comenzado a comprender que la superación es un acto conjunto, indivisible, que de lo que se trata es de aprehender una realidad y superarla para el disfrute colectivo. De esta manera, se adquiere conciencia de que la superación individual es también superación colectiva, con un claro sentido de pertenencia, y el orgullo de formar parte de un proyecto nacional de influencia internacional.

### **III.3. Aspectos funcionales y organizacionales**

En cuanto a su funcionalidad, hemos visto que la economía social y solidaria en Venezuela es contemplada en la Constitución y en diversos instrumentos y ordenanzas. Un ejemplo, donde se puede observar en detalle cómo se la concibe y qué tipo de prerrogativas supone en el modelo de sociedad que se intenta implantar a través de la Revolución Bolivariana, es la Ordenanza de Economía Social del Municipio Ambrosio Plaza<sup>32</sup>, en el Consejo Municipal Guarenas, del Estado de Miranda, en cuyo Art. 2 se establece:

*Se entiende por Economía Social y Solidaria toda forma de organización y producción colectiva de los ciudadanos, cuya base es el trabajo asociado y donde la distribución de los ingresos y los beneficios sociales generados son*

---

<sup>32</sup> Resolución de 2004, disponible en <http://www.concejoplazamiranda.gob.ve/personal/docs/i1t2t93i6.pdf> (consultada el 24/06/08).

*proporcionalmente repartidos con base al trabajo realizado por cada uno de los socios. Comprende las actividades económicas realizadas por el movimiento de trabajadores, las empresas asociativas autogestionarias, cooperativas, empresas familiares, empresas comunitarias, mutuales, fondo de empleados, empresas asociativas, comunitarias, vecinales, las asociaciones y sociedades sin fines lucrativos y otras.*

Por su parte, en el Art. 3 se establecen como valores y principios generales en que se sustentarán y permitirán reconocer a una entidad, empresa o actividad como propiamente solidaria, los derivados universales del cooperativismo, del mutualismo y de la economía social y solidaria en general, a saber: la igualdad, la cooperación, la solidaridad, la transparencia y la equidad como valores y se fundamentará en los siguientes principios:

1. Asociación abierta y voluntaria
2. Gestión democrática
3. Participación y Autogestión
4. Autonomía e Independencia
5. Educación, formación e información
6. Integración y articulación funcional y operativa en todos sus niveles
7. Compromiso con la comunidad y con el medio ambiente

Asimismo, se define a las empresas de la economía social y solidaria como a las asociaciones, empresas y organizaciones cuyos miembros fueren a la vez sus propietarios, gestores y usuarios, sin importar la forma jurídica que adopten. En tal virtud, son parte de la economía social y solidaria las cooperativas, mutuales, cajas de ahorros, fondo de empleados, empresas asociativas, comunales, comunitarias, vecinales, las asociaciones y sociedades sin ánimo lucrativo, para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios, donde los dueños del capital son

los mismos trabajadores o la comunidad, se piensa en el ser humano, está presente la familia y se beneficia la comunidad.

A los efectos de la ordenanza que comentamos, se entiende también como trabajo asociado la organización y participación directa de los trabajadores asociados en los procesos de planificación, administración, gerencia, control y evaluación de las empresas de la economía social y solidaria legalmente constituidas por ellos, garantizándose para sí la posesión y propiedad de los medios de producción.

Asimismo, se establece, por el Art. 7, que las empresas de la economía social y solidaria establecerán mecanismos de asociación estratégica con el Municipio, generándose formas de economía mixta o cogestionaria y también podrán asumir alianza con el sector privado de la economía, con la finalidad de desarrollar redes de producción de diversa índole, siempre y cuando no se altere la esencia y dinámica del trabajo asociado y los demás principios establecidos en los artículos precedentes.

En cuanto a la participación y las relaciones con el Municipio, se procurará que el sector de la economía social y solidaria participe en los órganos directivos de las entidades públicas centralizadas o descentralizadas de planificación, consultivos, de coordinación y ejecución con competencia en materias relacionadas con la actividad que le es propia a través de representantes designados por el organismo de integración mayoritario del Municipio.

Más allá de las definiciones jurídicas o normativas, fundamentalmente, las organizaciones pertenecientes al sector de la economía social están signadas por los principios de funcionamiento de la economía de subsistencia, y obedecen a una racionalidad distinta de la lógica que domina la empresa capitalista, estructurada en función de la rentabilidad del capital. En la

economía popular -social y solidaria-, la actividad se orienta en función de la satisfacción de las necesidades de los miembros. La evaluación de la actividad económica está íntimamente ligada a la apreciación subjetiva de los actores, a la satisfacción de un conjunto multidimensional de aspiraciones de orden económico, social, relacional y cultural (Larraechea y Nyssens, 1994).

El trabajo, como hemos planteado con anterioridad, es la categoría dominante en las empresas de la economía popular, y esto se contempla especialmente en Venezuela, donde predominan las relaciones de reciprocidad. Esto implica que existe un reconocimiento mutuo entre los miembros de una organización propia de la economía popular, debido a un pasado común, a una vida cotidiana que transcurre en los barrios populares, y a compartir una identidad popular. Al mismo tiempo, la economía popular a veces se integra a una lógica de mercado, generando una dinámica fundamentalmente híbrida. Esta situación le permite romper con la subordinación respecto al sector formal, y proponer nuevas formas específicas de organización socioeconómica (Nyssens, 1997).

En algunos países latinoamericanos, como en Chile y Perú, la economía popular, si bien comprende una mayoría de iniciativas individuales y familiares, también ha desarrollado un sector asociativo, las “organizaciones económicas populares”, en varios campos de actividad: grupos de compras, comedores populares autogestionarios, talleres de producción, grupos de autoconstrucción de viviendas, etc., los cuales demuestran el enorme potencial de la economía popular. En Venezuela, aún se están desarrollando estas asociaciones (Razeto, Klenner, Ramírez y Urmeneta, 1991).

En cuanto a las particularidades de la economía social en Venezuela se destacan:

- (a) Formas de Economía de subsistencia distintas al buhonerismo;
- (b) Producción de bienes y servicios de calidad, a los cuales pueda acceder de forma expedita la comunidad en diversas modalidades (compra barata, trueque, mutualismo, apoyo solidario).

En un plano conceptual, la economía social también implica (Portalcoop, 2007):

- Formas de generación, socialización y uso socialmente útil del conocimiento.
- La producción simbólica.
- Las redes de información y comunicación.
- El desarrollo de tecnologías alternativas, populares y ecológicas.
- Los símbolos de identidad comunitaria.
- Las costumbres locales.
- Los valores de trabajo y crecimiento compartido.
- Las formas de resistencia económica, política, cultural, ambiental.

- La tradición pedagógica de la escuela contestataria venezolana.
- Las formas de trabajo y producción no asalariado.
- La propiedad colectiva de los medios de producción de los bienes, servicios y productos generados por la economía social.
- El reparto equitativo del excedente que genera el modelo de producción; la solidaridad comunitaria y con otras comunidades de entorno;
- La autonomía cognitiva, la libertad operativa y la soberanía comunitaria para articular y adelantar un modelo de desarrollo local sustentable.
- Los mecanismos, procedimientos y procesos de autodefensa cultural.

Si cumple con estas premisas, la economía social se diferencia de la economía informal, que tiene profundas bases de competencia capitalista en sus aspectos fundacionales, toda vez que es un modo de organización desde abajo para potenciar las posibilidades de acceso a una mayor justicia social de los sectores más desfavorecidos, constituyendo formas emergentes de asociación para la satisfacción de necesidades mediante la producción autogestionaria de bienes y servicios.

Asimismo, la economía social y solidaria procura rescatar los valores y prácticas locales, comunitarias o del lugar, con sus procesos y valores

solidarios, cooperativos y humanistas, como tentativas que desde la educación, significan algo más que revertir los disvalores del modelo económico global: implican promover la liberación del hombre de la esclavitud de los mercados. Ello deriva -y es resultado- en la promoción de una educación que se constituya sobre la base del y para el dialogo de saberes, para la geocultura local, para la felicidad del hombre (Portalcoop, 2007).

A continuación se presentan las características principales de las principales asociaciones y emprendimientos vinculados a la economía social y solidaria en Venezuela:

### **III.3.a. Las Cooperativas**

El movimiento cooperativo, relativamente poco importante en la economía venezolana, es el sector más institucionalizado de la economía social. Está regido por la Ley de Asociaciones Cooperativas, y existe un organismo adscrito al Ministerio de la Producción y Comercio, la Superintendencia Nacional de Cooperativas (SUNACCOOP), encargado de registrarlas y supervisar su funcionamiento. También posee organismos de integración, que son principalmente de carácter regional y multisectorial, los cuales se agrupan en una organización confederativa nacional, la Central Cooperativa Nacional de Venezuela (CECONAVE). En la siguiente Tabla puede observarse el panorama de las cooperativas en Venezuela según su rama de actividad

**Tabla 2. Cooperativas venezolanas por actividad**

Actividades Cooperativas	N° de Cooperativas
Ahorro y crédito	230
Producción de bienes y servicios	270
Consumo	134
Transporte	306
Otras	10
<b>Total</b>	<b>950</b>

*CECONAVE, 2007*

En cuanto a las organizaciones de segundo grado, existen diecisiete centrales cooperativas regionales (CCR's) afiliadas a CECONAVE y sólo tres federaciones sectoriales (transporte, servicios múltiples y caficultores). La forma predominante de integración es la organización regional multisectorial. La agrupación de las cooperativas en centrales de integración regionales se cristalizó a partir de una iniciativa de provisión de servicios funerarios para los miembros de las cooperativas, creándose una organización de segundo grado para proveer este servicio a los miembros de las cooperativas afiliadas. Actualmente, el servicio funerario cooperativo, que funciona como una mutual, tiene unas 240 cooperativas afiliadas, en 12 estados del país. El servicio cubre a aproximadamente un millón de personas, y es considerado como un éxito del movimiento cooperativo venezolano (Molina, 2005).

Las Ferias de Consumo Familiar son otra realización de las centrales cooperativas regionales, fundamentalmente de la Central Cooperativa de Lara (CECOSESOLA), que desde 1983 desarrolla la mayor experiencia de consumidores organizados del país (Salas y Correa, 1998).

En años recientes, se ha producido un incremento en las cooperativas de trabajo, en particular en el sector de los servicios, con la formación de cooperativas de profesionales asociados; también se han formado cooperativas de trabajo para rescatar empresas en quiebra o como consecuencia de un proceso de "outsourcing" de las actividades por parte de



las empresas. Bajo esta modalidad, los trabajadores se asocian para constituir una empresa contratista de su antiguo empleador (Garbarini, 1999).

### **III.3.b. Cajas de Ahorro y organizaciones afines**

En Venezuela, no es frecuente la creación de “grupos de autoayuda”. Estos grupos surgen en coyunturas puntuales, para resolver problemas específicos (ocupación de tierras, pérdida de viviendas por inundaciones, construcción de vías de penetración, etc.), y funcionan por períodos muy cortos. Sin embargo, con el apoyo de sindicatos y gremios profesionales se han ido creando cajas de ahorro y otras organizaciones afines (por ejemplo institutos de previsión social, que funcionan como mutuales para la provisión de servicios de salud) (González, 1999).

Generalmente, estas instituciones han sido creadas por los empleados u obreros de empresas privadas e instituciones públicas, a través de sus organizaciones sindicales. Las cajas de ahorro e institutos de previsión social funcionan con aportes de los patronos a la vez que de los trabajadores. Son organizaciones autogestionarias, de carácter democrático. En Venezuela hay aproximadamente 2.000 cajas de ahorro existentes, que reúnen a un millón de afiliados. En cuanto a los Institutos de Previsión Social, existen aproximadamente unos 1.000, con 300.000 miembros (García Müller, 2000).

En el área de la agricultura, además de algunas cooperativas de agricultores, existen otras modalidades organizativas creadas mediante intervenciones de las diversas políticas públicas con el objetivo de organizar a los productores rurales, como las uniones de prestatarios, las empresas agrarias, las cajas rurales. De cualquier modo, es difícil reunir información cuantitativa sobre estas organizaciones, al existir pocos registros actualizados.

Por lo general, son organizaciones muy dependientes de los organismos públicos, y con un bajo nivel de dinamismo (Gruson y otros, 1999).

En el ámbito urbano, algunas asociaciones de vecinos realizan actividades económicas que podrían así formar parte de la economía social. En particular, en el campo de la vivienda y el urbanismo se han desarrollado varias experiencias de organización comunitaria. También existen numerosas asociaciones culturales (grupos de danzas, teatro, etc.), deportivas y recreativas, bibliotecas populares, comités de salud, etc. (Fundación de la Vivienda Popular, 1990).

### **III.3.c. ONGs, Organizaciones sin fines de lucro y de desarrollo social**

A mediados de la década de los '80, existían en Venezuela pocas organizaciones de desarrollo social, u ONGs. La riqueza del Estado, su omnipresencia, y el predominio de los partidos políticos como forma de organización, dejaban poco espacio para la emergencia de organizaciones autónomas de la sociedad civil. En los años setenta se habían conformado algunas organizaciones de educación popular a partir de la iniciativa de militantes de movimientos católicos. De todos modos, las organizaciones que mayor incidencia tuvieron en la vida social y política venezolana fueron en esa época las organizaciones formadas por militantes feministas, que constituyeron espacios donde las mujeres podían acceder a ciertos servicios: de salud, asistencia jurídica, educación, apoyo organizativo, capacitación laboral, etc. Con el incremento de la pobreza a comienzos de la década de los '90 surgieron también varias organizaciones prestadoras de servicios a los niños y jóvenes en condiciones de exclusión: niños de la calle, madres adolescentes, jóvenes desertores del sistema educativo y desempleados, etc. (Roitter, 2004).

En los años 80, el discurso oficial comienza a apelar a la participación ciudadana y comunitaria como medio para remediar la ineficiencia de la administración pública y de combatir la pasividad y la dependencia de la población. En este período, el Estado incorporó organizaciones de la sociedad civil en la ejecución de programas sociales, lo que provocó un aumento espectacular en el número de ONGs. En la década de los '90 se produce lo que algunos autores llamaron un “boom” de las ONGs (Gruson y otros, 1999).

Un inventario realizado a fin de siglo arribó a alrededor de 2.000 Organizaciones de Desarrollo Social, con un personal asalariado de alrededor de 11.000 personas, lo que permite concluir que Venezuela cuenta con una indiscutible capacidad de servicios sociales desde las organizaciones de desarrollo. Las actividades privilegiadas de estos organismos son la educación (21% de las organizaciones censadas), la salud (14%), el desarrollo de las capacidades organizativas de las comunidades (14%), la cultura y el arte (10%), el deporte y la recreación (8%), la generación de ingresos (7%), los derechos civiles (6%), la vivienda (6%), el medio ambiente (5%) (Vargas, 1999).

De acuerdo con un estudio de CISOR, los programas sociales del Estado definen las áreas en que se concentra el mayor número de organizaciones de desarrollo social en la década de los '90. Una gran cantidad de organizaciones se crearon para responder al llamado del Estado para la ejecución de programas sociales: de capacitación y créditos a microempresarios, de guarderías (el Programa de Multihogares), de capacitación laboral de los jóvenes desertores de la escuela, de vivienda, etc., y dependen exclusivamente de los recursos aportados por los programas gubernamentales (Gruson y otros, 1999).

Esta dependencia de los programas de subsidios gubernamentales plantea el problema de la autonomía de estas organizaciones. Como habíamos postulado en capítulo anterior, uno de los criterios de pertenencia al sector de la economía social es la autonomía de gestión, la cual implica también una autonomía en materia de estrategia y modelo de gestión. En las ONGs que no son más que instancias operativas o ejecutoras de programas diseñados desde el Estado, no existe una verdadera autonomía. La combinación de recursos provenientes de diversas fuentes, lo que hemos llamado la “hibridación de recursos”, es una fuente de autonomía y permanencia de las organizaciones de desarrollo social, o de la economía solidaria.

El proceso de reconocimiento mutuo de las organizaciones es uno de los procesos de conformación del sector de la economía social. Las organizaciones se organizan en redes para facilitar la realización de sus actividades en áreas temáticas similares, la coordinación de acciones en ámbitos locales o la obtención de recursos, principalmente en áreas sensibles como la producción de alimentos y la construcción de viviendas.

En los últimos años, se han conformado en Venezuela algunas redes de organizaciones de desarrollo social: la red de Organizaciones de Mujeres, la Red de Organizaciones de Atención al Niño (CONGANI), la Red Social (REDSOC), la Red de Organizaciones de Vivienda. Más recientemente se creó Sinergia, una red formada por las organizaciones de desarrollo social más grandes y conocidas del país. Cabe mencionar también los esfuerzos y emprendimientos vinculados a la creación de redes regionales y locales (Rivas, 1999).

## **Capítulo IV. Conclusiones**

La Economía social y solidaria, es fundamentalmente una propuesta de matriz antropológica-cultural, basada en iniciativas económico-sociales autogestionarias y la formación de una “cultura del compartir”. No se detiene tanto en la forma jurídica que puede adoptar un emprendimiento sino que apunta a la transformación interior, a las motivaciones intrínsecas de la persona, al esquema de valores que aplicará en todos los ámbitos de su vida, no sólo el económico. De ahí la necesidad de conformar una cultura de la solidaridad. Desde esta perspectiva, sin una cultura de comunión a escala universal no habrá posibilidades de desarrollo humano ni para las personas ni para los pueblos.

A pesar del carácter social de toda actividad económica, las organizaciones pertenecientes al sector de la economía social son las que reconocen explícitamente las dimensiones sociales de las actividades económicas, a partir de reglas como las que rigen las cooperativas y la mayoría de las organizaciones sin fines de lucro: objetivo de servicio a los miembros o a la comunidad, antes que la obtención de beneficios sobre un capital invertido; autonomía de gestión, primacía de las personas sobre el capital en el reparto de los beneficios, gestión democrática y participativa.

La dimensión social de la actividad da origen a la noción de rentabilidad social, es decir, el mejoramiento de la calidad de vida y del

bienestar de la población, de una comunidad determinada o de los miembros de la organización. En consecuencia, aún en el caso de organizaciones al servicio de sus miembros, el rasgo esencial de la economía social y solidaria es que desde sus iniciativas se procura contribuir al interés general.

Al evaluar en qué medida se cumplieron los objetivos de investigación planteados, vemos que el objetivo general se pudo cumplir, ya que se han indagado las características del sector de la economía social y solidaria en Venezuela. Actualmente, el desarrollo considerable de este sector, tanto en términos cuantitativos como cualitativos (diversificación de las formas organizacionales, actividades desarrolladas, asociaciones entre organizaciones de diferentes naturalezas, en función del desarrollo local), en muchos casos impulsado por las iniciativas gubernamentales, no se corresponde con el gran vacío documental sobre las organizaciones de la economía social en Venezuela. Esta falta de información abarca también a las cooperativas, que constituyen el sector más antiguo e institucionalizado. De todos modos, se debe destacar este desarrollo y sus alcances.

Al indagar las características de las organizaciones que practican la economía social y solidaria se distingue el nuevo paradigma cultural de la reciprocidad, el cual se basa en el denominado factor C: de comunión, cooperación, compartir, etc., en una nueva concepción de la solidaridad que se transforma en fuerza productiva. Este paradigma es fomentado y sostenido por un marco regulatorio y normativo acorde, afín con las posturas socialistas que enarbola el gobierno de la Revolución Bolivariana. Si bien las organizaciones de economía social y solidaria ya se encontraban funcionando en Venezuela desde la década de los '80, ahora cuentan con mayor apoyo para desarrollar sus actividades. En este sentido, siempre y cuando cumplan con los principios básicos de la economía social y solidaria, pueden constituirse en una alternativa hacia el desarrollo humano integral y la disminución de la pobreza.

En cuanto a los objetivos específicos, también es posible plantear que se han cumplido en buena medida, ya que se han descrito y caracterizado las diferentes estrategias de implementación de economía social y solidaria en Venezuela y América Latina. En este sentido, se ha visto que las formas de organización más consolidadas y que mayor proyección tienen son las del sector cooperativo, las cuales cuentan con respaldo legal y una fuerte vinculación con el sector formal de la economía. Cabe consignar que en muchos casos, las organizaciones del sector se vieron obligadas a desarrollar estrategias de supervivencia, a raíz de la crisis atravesada por Venezuela y toda América Latina a comienzos del siglo XXI, y que la mayoría se posiciona destacando y enfatizando la cualidad social y solidaria de sus emprendimientos, y estimulando la participación de los miembros en las tomas de decisiones vinculadas con las actividades que realizan.

Tanto en Venezuela como en otros países de la región, las organizaciones de la economía social y solidaria son respaldadas por entes estatales, así como por ONGs, especialmente en áreas como la construcción de viviendas y en actividades agrícolas, si bien este respaldo es acotado y restringido, y dista de ser generalizado, por lo que su subsistencia depende del esfuerzo y el trabajo de los afiliados.

Asimismo se ha analizado el carácter multidimensional del desarrollo humano integral y el rol que puede cumplir la economía social y solidaria para contrarrestar la pobreza en la región. En este sentido, se ha visto que los debates sobre pobreza y desarrollo humano han propiciado la aparición de nuevas posturas en el campo de la economía, como el enfoque de las capacidades de Sen, que se sustentan en una nueva concepción sobre el desarrollo, y en la necesidad de evaluar y prestar atención a aspectos culturales, ecológicos y éticos, además de los económicos, sociales y políticos. Varios economistas (incluso ganadores del Premio Nobel como Sen y Stiglitz), que hasta hace poco minimizaban la importancia de estos aspectos, ahora los

tienen en cuenta y entienden que tal como se encuentra el mundo, donde aún triunfa el paradigma de la globalización y el capitalismo neoliberal, la economía social y solidaria puede contribuir con soluciones para reducir la pobreza.

El tercer objetivo específico, consistente en proponer algunos lineamientos que contribuyan a la implementación de una economía social y solidaria en Venezuela, a fin de propender al desarrollo humano integral, se cumplirá en el apartado que sigue, donde se exponen las sugerencias y recomendaciones, fruto de la investigación desarrollada.

A la hora de contrastar la hipótesis de la investigación con los datos obtenidos en nuestro trabajo bibliográfico-documental, si bien se trata de una hipótesis orientativa y de índole prospectiva, es posible conjeturar que la misma se puede cumplir en los escenarios futuros. De esta manera, si se tiene en cuenta la multidimensionalidad del desarrollo, la Economía Social y la Economía Solidaria, en sus variadas experiencias, pueden constituirse en alternativas para un Desarrollo Humano Integral en Venezuela.

Las diferentes visiones y teorías economicistas sobre el desarrollo que tienen vigencia en la actualidad, no consideran suficientemente en el tratamiento de sus dimensiones y aspectos, como sí lo hace el sector de la economía social y solidaria, la evaluación de privaciones tanto en el espacio del nivel de vida (necesidades de subsistencia, necesidades psicosociales, necesidades de trabajo y autonomía, necesidades de integración a la vida ciudadana, necesidades de inclusión social) como en el espacio de la autorrealización o florecimiento humano (necesidades relacionales y afectivas, necesidades de contar con tiempo libre creativo y necesidades de darle sentido a la propia vida y sentir felicidad). Esta omisión de los enfoques economicistas genera “déficit de desarrollo humano” o “deuda social”.



En Venezuela, a partir de la Revolución Bolivariana, más allá de las críticas que puedan plantearse al gobierno de Chávez, a sus desaciertos y equivocaciones, se intenta crear oportunidades para el desarrollo de los sectores desfavorecidos (mayoritarios) e incrementar la justicia social: esto, a nuestro juicio, significa intensificar el combate contra la pobreza y la inequidad económica, social y educativa, lo que se cristaliza en la labor y acciones de las organizaciones del sector de la economía social y solidaria. De cualquier modo, entendemos que se les debe conceder mayor autonomía a estas organizaciones, para que no pasen a depender de los subsidios gubernamentales y puedan realizar sus actividades en función de sus necesidades.

#### **IV.1. Recomendaciones y sugerencias**

- El desarrollo no es un fenómeno ligado a un solo aspecto de la vida en sociedad sino que cubre múltiples áreas de la vida humana en el planeta (económica, política, social, cultural, ecológica y de significado de vida plena).
- Estas áreas se encuentran en relación *sistémica* y son, por eso, mutuamente condicionantes. De ahí que para plantear un camino al desarrollo sea imprescindible definir una estrategia múltiple y simultánea, que apunte a objetivos simultáneos en las diversas áreas. De no hacerlo de esa manera se aborta el proceso desde un inicio y se llega a situaciones desequilibradas.
- El desarrollo específico de cada una de estas áreas y del conjunto supone una gestión adecuada del patrimonio

(*activos*), de la dinámica de cambio (*empoderamiento*) y del riesgo/vulnerabilidad (redes de seguridad) de los pobres, específicamente, pero más en general, de todos los ciudadanos.

- Dicha gestión humana puede tener efectos dispares en la sociedad y en la naturaleza, porque el desarrollo propiamente dicho debe considerar siempre de manera articulada tres dimensiones de la acción humana: la productiva (eficiencia y competitividad), la distributiva y participativa (equidad), y la de *sostenibilidad* (física, medioambiental, financiera y social).
- También estas dimensiones se influyen mutuamente.
- Esta manera de entender el desarrollo tiene implicaciones en la concepción y elaboración de una estrategia de desarrollo y de las políticas económicas y políticas públicas que conlleva.
- En particular, el interés por articular las diversas áreas y dimensiones de la acción por el desarrollo:
  - Exige un análisis prospectivo, *ex ante*, y una evaluación *ex post* de las políticas que se pretende realizar.
  - Un planeamiento conjunto dentro de una estrategia coherente y articulada

A partir de una concepción ética del desarrollo se exige:

- Que todas las medidas intermedias (el cómo y la selección de herramientas o instrumentos) sean definidas en función de los objetivos fundamentales (el para qué) que son los que conducen y determinan los aspectos técnicos y estratégicos.
- Que ese “para qué” central se defina fundamentalmente a partir de la concepción de una vida humana digna —para cada persona y grupo— la cual, al menos, debe incluir las siguientes dimensiones aparentemente universales de la misma:
  - Sustento de la vida
  - Estima
  - Libertad
- Que participen en la concreción de esos objetivos, y en la definición de los objetivos y de los medios de la estrategia de desarrollo, todos los que pueden considerarse afectados potenciales por la aplicación de ésta.

Muy diversos acercamientos y sistematizaciones de las experiencias de Economía Social y Solidaria (tal como las he presentado en el presente trabajo) coinciden acerca de los principales resultados y aportes de las mismas a esta visión de desarrollo humano integral:

- Son una forma equitativa y eficaz de distribuir productos, servicios y empleos.

- Generan microesferas públicas: las empresas de economía social no sólo funcionan como entidades meramente económicas. Son espacios donde las personas voluntariamente reunidas intercambian opiniones, emiten juicios, plantean demandas y procesan acuerdos
- Son una fuente de aprendizaje, de desarrollo de liderazgos, conocimientos, competencias y actitudes de las personas y de los grupos.
- Son una forma de organización y acción colectiva que resiste a las tendencias de desidentidad y desorganización social.
- Se cambia el trabajo: en el contexto de la igualdad, de la no explotación. Se le concibe como una expresión, como una forma de aporte de cada persona y no como un instrumento para que otros se enriquezcan.
- Se cambia la relación con los territorios y sus habitantes: las empresas de la Economía Social y Solidaria están más enraizadas en su medio, más vinculadas con los habitantes de las comunidades, tanto como clientes, receptores de servicios, como socios o prestadores de servicios.
- Se desarrollan la responsabilidad social y la responsabilidad ambiental.
- Contribuyen a la gobernabilidad democrática: en cuanto aportan soluciones viables, eficaces y pacíficas a múltiples

problemas de la sociedad, sin atentar contra la estabilidad de ésta e incluso ayudando a la integración y cohesión de la misma.

- Se va cambiando la cultura (en especial a través de la Economía de la Solidaridad). Las empresas de economía social no sólo producen satisfactores y servicios, también van generando cultura, en cuanto van resignificando o dando nuevos significados a múltiples aspectos de la vida cotidiana: trabajar, consumir, ahorrar, producir, comercializar, etc.

## **Bibliografía**

**Adelman, Irma** (2001). *Fallacies in Development Theory and Their Implications for Policy*. En Meier y Stiglitz (2001), 103-134.

**Alesina, Alberto; Di Tella, Rafael y MacCulloch, Robert** (2001). *Inequality and happiness: are Europeans and Americans different?* En *NBER Working Paper* 8198

**Alianza Cooperativa Internacional (ACI)** (1996). *Los principios cooperativos para el siglo XXI*. Editorial Intercoop, Buenos Aires.

**Alkire, Sabine** (2002). *Valuing Freedoms. Sen's capability approach and poverty reduction*. Oxford: Oxford UP

**Anand, Sudhir y Ravallion, Martin** (1993). *Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services*. En *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 (1), 133-150.

**Barrantes, César** (1999). *Organizaciones de desarrollo social y Estado en la economía popular en Venezuela*. En *Espacio Abierto*, 8, 1, enero-abril: 35-68.

**Bastidas Delgado, Oscar** (2000). *Economía social y economía solidaria. Precisiones conceptuales como aporte al estudio de las organizaciones de la economía social (OESs) en Venezuela*. CEPAC-UCV, Centro de Documentación Virtual

**Bastidas Delgado, Oscar y Richer, Madeleine** (2001). *Economía social y economía solidaria: Intento de definición*. En CAYAPA, *Revista Venezolana de Economía Social*, Año 1, N°1, Mayo de 2001.

**Bebbington, Anthony; Scott, Guggenheim; Olson, Elizabeth y Woolcock, Michael** (2004). *Exploring Social Capital Debates at the World Bank*. En *The Journal of Development Studies* 40 (5), 33-64.

**Bel Adell, Carmen** (2002). *Curso de Formación específica en Compensación educativa*. Universidad de Murcia. Facultad de Letras.

**Besada, María Eugenia; Estévez, Alejandro y Groppa, Octavio** (2003): *Corrupción en el campo político y en el económico*. En UCA-IPIS Documento de trabajo CYCP 04/2003, en: [www.uca.edu.ar/observatorio].

**Bruni, Luigino y Sugden, Robert** (2005). *Los canales morales: la confianza y el capital social en la obra de Hume, Smith y Genovesi*. En *Revista Valores en la Sociedad Industrial* 62, 51-70.

**Bruni, Luigino y Zamagni, Stefano** (2004). *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*. Bologna: Il Mulino.

**Campetella, A. y González Bombal, I.** (2000). *Historia del sector sin fines de lucro en Argentina*. Nuevos documentos CEDES No. 11, Área de Sociedad Civil y Desarrollo Social.

**Catala, José A.** (1987). *La Ruta del Socialismo a través de la Historia*. El Centauro Ediciones. Caracas Venezuela.

**Clark, Andrew E. y Oswald, Andrew J.** (1994). *Unhappiness and Unemployment*. En *Economic Journal* 104 (424), 648-659.

**COLACOT-CGTD** (1998) *El modelo de economía Solidaria. Una Alternativa Frente al Neoliberalismo*. COLACOT. Bogotá.

**Coraggio, José L.** (2003). *Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social*. En Danani, Claudia (comp.), Políticas Sociales y Economía Social, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Buenos Aires: Altamira, OSDE.

**Coraggio, José Luis** (2008). *América Latina: necesidad y posibilidades de otra economía*. En Revista América Latina en Movimiento, dedicada al tema de la "Economía Social y Solidaria", publicada en coedición con RILESS. Ver <http://alainet.org/publica/430.html> (consultada el 29/04/08).

**D'Elía, Y.** (2002). *Estrategia de promoción de calidad de vida. La construcción de políticas publica*. MSDS/GTI, Caracas.

**Defourny, Jacques** (1992). *Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector*. En Monzón, J.L. y J. Defourny (Dir.): *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*. CIRIEC- España, Valencia: 17-39.

**Di Tella, Rafael, McCulloch, Robert y Oswald, Andrew** (2001). *Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness*. En *American Economic Review* 91 (1), 335-341.

**Diener, Ed; Eunkook, M. Suh; Lucas, Richard y Smith, Heidi** (1999). *Subjective Well-Being: Three Decades of Progress*. En *Psychological Bulletin* vol. 125 (2), 276-302.

**Dieterich, Heinz** (2005). *Hugo Chávez y el Socialismo del Siglo XXI*. MIBAM y CVG, Caracas,.

**Dieterich, Heinz y otros** (2006). *Fin del Capitalismo Global. El nuevo proyecto histórico*. Fondo Editorial Por los caminos de América, Barquisimeto.



**DII-ODSA** (2004). *Barómetro de la Deuda Social Argentina / 1. Las Grandes Desigualdades*. Departamento de Investigación Institucional, UCA.

**Doyal, Len y Gough, Ian** (1991). *A theory of human need*. Nueva York: Guilford Press.

**Easterlin, Richard** (2002). *Toward a Better Theory of Well-Being*. En *IZA Discussion Paper 742*, Institute for the Study of Labor, Bonn.

**Etkin, Jorge** (1993). *La doble moral en la organizaciones*. Madrid: McGraw Hill.

**Etzioni, Amitai** (2003). *Toward a New Socio-Economic Paradigm*. En *Socio-Economic Review* 1 (1), 105-118.

**Frank, Robert** (1997). *The frame of reference as a public good*. En *Economic Journal* 107, 1832-1847.

**Frey, Bruno y Stutzer, Alois** (2003). *Testing theories of happiness*. En *Institute for Empirical Research in Economics, Working Paper 147*.

**Fundación de la Vivienda Popular** (1999). *Construyendo comunidades: 20 experiencias venezolanas*. Fondo Editorial Fundación de la Vivienda Popular, Caracas.

**Garbarini, Javier** (1999). *Manual práctico para cooperativas de trabajo*. Ediciones Lazos Cooperativos, Buenos Aires.

**García Müller, Alberto** (2000). *Exposición de Motivos del Anteproyecto de Ley Orgánica de la Economía Solidaria de la Republica de Venezuela*. Ponencia

en: “Universitarios y cooperativistas. Jornadas nacionales. Juntos por un nuevo país”. Universidad Central de Venezuela, 17 al 19 de noviembre de 1999.

**Gasper, Desmond** (2004). *Human Well-being: concepts and conceptualizations*. En *WIDER Discussion paper* n° 2007/06.

**Giddens, Anthony** (1997). *Las nuevas reglas del método sociológico*. Buenos Aires: Amorrortu.

**Girling, John** (1997). *Corruption, capitalism and democracy*. Londres y Nueva York: Routledge.

**González, Rosa Amelia** (1999). *El sector sin fines de lucro en Venezuela: definiciones y clasificaciones*. IESA, Caracas.

**Goulet, Denis** (1999). *Ética del desarrollo. Guía teórica y práctica*, Madrid,. IEPALA.

**Groppa, Octavio** (2005). *Aproximaciones al Desarrollo*. En UCA, Valores Documento de Trabajo.

**Gruson, Alberto; Parra, Matilde y Regnault, Blas** (1999). *El polo asociativo y la sociedad civil: hacia una tipología-clasificación de las organizaciones de desarrollo social en Venezuela*. CISOR, Caracas.

**Gui, Benedetto** (2000). *Organizaciones productivas con finalidades ideales y realización de la persona: relaciones interpersonales y horizontes de sentido*. En en Bruni (2000), 123-143.

**Habermas, Jürgen** (1987). *Teoría de la Acción Comunicativa*. Tomos 1 y II, Taurus, Madrid.

**Harris, John** (2002). *The case for cross-disciplinary approaches in international development*. En *DESTIN Working Paper* n° 02-23.

**Hirsch, Fred** (1984). *Los límites sociales al crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.

**Hirschman, Albert O.** (1961). *La estrategia del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

**Hoff, Karla y Stiglitz, Joseph** (2001). *Modern economic Theory and Development*. En Meier y Stiglitz (2001), 389-459.

**Jackson, William A.** (2005). *Capabilities, Culture and Social Structure*. En *Review of Social Economy* LXIII (1), 101-124.

**Jessop, Bob** (1999). *Crisis del Estado de Bienestar*. Siglo del Hombre Editores, Bogotá.

**Kahneman, Daniel** (2003). *A Psychological Perspective on Economics*. En *American Economic Review* 93 (2), 162-168.

**Kanbur, Ravi** (2003). *Conceptual Challenges in Poverty and Inequality: One Development Economist's Perspective*. En *WIDER Conference on Inequality, Poverty and Human Well-Being*, Helsinki.

**Kliksberg, Bernardo** (1999). *Seis tesis no convencionales sobre participación*. En *Centro de Documentación en Políticas Sociales* 18, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

**Klitgaard, Robert** (1994). *Controlando la corrupción*. Buenos Aires: Ed. Sudamericana.

**Krugman, Paul** (1993). *Toward a counter-Counterrevolution in Development Theory*. En Proceedings of the World Bank Annual conference on Development Economics 1992, World Bank, Washington, 15-38.

**Larraechea, Ignacio y Nyssens, Marthe** (1994). *L'économie solidaire: une autre regard sur l'économie populaire au Chili*. En Laville, Jean-Louis (Dir.): *L'économie solidaire, une perspective internationale*. Desclée de Brouwer, Paris.

**Laville, Jean-Louis** (Dir.) (1994). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. Desclée de Brouwer, Paris.

**Lorendahl, Bengt** (1997). *L'intégration de l'économie publique et de l'économie sociale et coopérative: vers un nouveau modèle suédois*. En Monnier, Lionel y Bernard Thiry (Edss): *Mutations structurelles et intérêt general. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative?* CIRIEC International/De Boeck Université, Bruxelles. Cap. 4: 73-88.

**Lorenzo, Alicia Viviana** (2006). *La Teoría Económica de Comunión*. Universidad Nacional de La Matanza. Buenos Aires.

**Max-Neef, Manfred** (1987). *Desarrollo a escala humana*. Montevideo: Nordan.

**Medina Carrero, Juan** (2005). *Política pública agroalimentaria en Venezuela: el caso de la Misión MERCAL*. Universidad de Los Andes, Mérida.

**Meier, Gerald** (2001). *Introduction: Ideas for Development*. En Meier y Stiglitz (2001), Págs. 1-12.

**Ministerio de Comunicación e Información del Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela** (2004). *Los comités de Tierra Urbana toman la palabra*. Caracas.

**Molina, Carlos** (2005). *171 Preguntas y Respuestas Sobre Cooperativas*. Editorial Panapo, Caracas.

**Monzón, José Luis y Defourny, Jacques** (Dirs.) (1992). *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*. CIRIEC-España, Valencia.

**Nussbaum, Martha** (2002). *Las mujeres y el desarrollo humano*. Buenos Aires: Norma.

**Nyssens, Marthe** (1997). *Popular Economy in the South, Third Sector in the North: Are They Signs of a Germinating Economy of Solidarity?* En *Annal of Public and Cooperative Economics*, 68, 2: 171-200.

**Olson, Mancur** (1982). *The rise and decline of nations: economic growth, stagflation, and social rigidities*. Michigan: Yale UP.

**Polanyi, Karl** (1983). *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*. Gallimard, Paris.

**Portalcoop** (2007). *La economía social en Venezuela*. Documento electrónico, en <http://portalcoop.com.ar/2006/la-economia-social-en-venezuela.html> (consultada el 24/06/08).

**Pritzl, Rupert** (2000). *Corrupción y rentismo en América Latina*. Buenos Aires: Konrad-Adenauer-Stiftung, A.C. CIEDLA.

**Putnam, Robert** (2001). *Bowling alone. The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Touchstone.

**Qizilbash, Mozzafar** (1996), *Capabilities, Well-Being and Human Development: A Survey*. En *The Journal of Development Studies* 33 (2), 143-162.

**Razeto, Luis; Klenner, A., Ramírez, Y. y Urmeneta, R.** (1991), *Las organizaciones económicas populares 1973-90*. PET, Santiago de Chile.

**Razeto Migliaro, Luis** (1997). *Factor «C»*. En [<http://www.economiasolidaria.net/textos/elfactorc.pdf>] (consultada el 29/04/08).

**Rivas, Orangel** (1999). *Economía de Solidaridad y Democratización del Mercado*. Comunicación presentada en las Jornadas Nacionales Universitarios y Cooperativistas, Juntos por un Nuevo País, 17-19 de Noviembre. UCV, Caracas.

**Rock, Charles y Klinedinst, Mark** (1992). *El sector de "economía social" en Estados Unidos*. En Monzón, J.L. y Defourny, J. (Dir.): *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*. CIRIEC-España, Valencia: 281-346.

**Rock, Charles y Klinedinst, Mark** (1996). *Etats-Unis. Aux marges de l'économie sociale*. En *Revue internationale de l'économie sociale*, 255: 48-60.

**Rodrik, Dani** (2004). *Rethinking Growth Policies in the Developing World*. En *Luca D'Agliano Lecture in Development Economics*, Turín.

**Roitter, Mario** (2004). *El tercer sector como representación topográfica de sociedad civil*. En Daniel Mato (Coord.): *Políticas de ciudadanía y sociedad civil en tiempos de globalización*. Caracas: FACES, Universidad Central de Venezuela, pp. 17-32.

**Rose-Ackerman, Susan** (1999). *Corruption and government*. Cambridge: Cambridge UP.

**Salas, Gustavo, y Correa, Teresa** (1998). *El emerger de cambios culturales en organizaciones comunitarias participativas*. Comunicación presentada en el Simposium “Valores culturales y desarrollo en América Latina”, BID e INCAE, Washington, 23-25 de Febrero de 1998.

**Salvia, Agustín y Tami, Felipe** (Coords.) (2004). *Barómetro de la Deuda Social Argentina. Las grandes desigualdades*. Buenos Aires: EDUCA.

**Santiso, Javier** (2000). *La Mirada de Hirschman sobre el desarrollo o el arte de los traspasos y las autosubversiones*. En *Revista de la CEPAL* 70, 91-106.

**Sen, Amartya** (2000a). *Social exclusion: concept, application, and scrutiny*. En *Social Development Papers* n° 1, Asian Development Bank, Manila.

**Sen, Amartya** (2000b). *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires: Planeta.

**Skidmore, David** (2001). *Civil Society, Social Capital and Economic Development*. En *Global Society* 15 (1), 53-72.

**Smelser, Neil J. y Swedberg, Richard** (Eds.) (2005). *The Handbook of Economic Sociology*, Second edition. Nueva York: Russell Sage Foundation.

**Smith, M.K.** (2001). *Social capital*. En *The encyclopedia of informal education*, [[www.infed.org/biblio/social\\_capital.htm](http://www.infed.org/biblio/social_capital.htm)].

**Solórzano, César** (2006). *Venezuela en el Siglo XXI. Utopía, Poder y Ciudadano*. Editorial Pomaire, Edo. Miranda.

**Stiglitz, Joseph** (1998). *Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes*. En *UNCTAD Prebisch Lecture*.

**Stiglitz, Joseph** (2001). *An Agenda for the New Development Economics*. En contribución para el encuentro The Need to rethink Development Economics, UNRISD, Ciudad del Cabo.

**Streeten, Paul** (2003). *Shifting Fashions in Development Dialogue*. En Fukuda-Parr y Shiva Kumar (2003), 68-81.

**Sugden, Robert** (1993). *Welfare, Resources and Capabilities: A Review of Inequality Reexamined by Amartya Sen*. En *Journal of Economic Literature* 31, 1947-1962.

**Sumner, Andrew** (2004). *Economic Well-being and Non-economic Well-being. A Review of the Meaning and Measurement of Poverty*. En *WIDER Research Paper* 2004/30.

**Todaro, Michael** (1997). *Development Economics*. New York: Addison-Wesley Publishing Company.

**Torres, José** (2003). *Economía social: Aportación al estudio de sus formas, principios y fines*. Educación y Pueblo, La Habana, Cuba.

**Van Staveren, Irene** (2003). *Beyond Social Capital in Poverty Research*. En *Journal of Economic Issues* 37 (2), 415-423.

**Vargas, Mireya** (1999). *Organizaciones intermedias de desarrollo en Venezuela*. En *Sic* 619, noviembre: 398-401.



**Veenhoven, Ruut** (2002). *Why social policy needs subjective indicators*. En *Social Indicators Research* 58, 33-45.

**Venetoulis, Jason y Cobb, Cliff** (2004). *The Genuine Progress Indicator 1950-2002* (2004 Update), en [<http://www.redefiningprogress.org/projects/gpi>] (consultado el 24/06/08).

**Wacquant, Löic** (1998). *Parias Urbanos*. Manantial, Buenos Aires.

**Whiteley, Paul** (2000). *Economic Growth and Social Capital*. En *Political Studies* 48, 443-466.

**Williams, Bernard** (2003). *Crítica al enfoque de las capacidades y realizaciones de Amartya Sen*. En *Comercio Exterior* 53 (5) 424-426.

**Williamson, John** (2004). *The strange history of the Washington consensus*. En *Journal of Post Keynesian Economics* 27 (2), 195-206.

**World Bank** (2000). *World Development Report 2000-01: Attacking Poverty*. Nueva York: Oxford UP.

**Zafirovski Levine, Milan** (1999). *A socio-economic approach to market transactions*. En *Journal of Socio-Economics* 28 (3), 309-335.