

La dimensión económica del Desarrollo Humano Local: La economía social y solidaria

Luis Guridi
Juan Carlos P. de Mendiguren



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea



INSTITUTO DE ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO Y COOPERACION INTERNACIONAL
NAI-DARTEKO LANBIDEZA ETA GARAPENARI BURUZKO IKASKETA INSTITUTUA

La dimensión económica del Desarrollo Humano Local: La economía social y solidaria

Luis Guridi
Juan Carlos P. de Mendiguren



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea



INSTITUTO DE ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL
WZKMPTEKO LANIKETA ETA GARAPENARI BURUZKO KASKETA INSTITUTUA

La dimensión económica del Desarrollo Humano Local: La economía social y solidaria

Autoría: Luis Guridi y Juan Carlos P. de Mendiguren

Coordinación: Amaia del Río Martínez

ISBN: 978-84-89916-89-0

Marzo 2014

Hegoa



www.hegoa.ehu.es

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea
Avenida Lehendakari Agirre, 81
48015 Bilbao

Tel.: 94 601 70 91

Fax: 94 601 70 40

hegoa@ehu.es

UPV/EHU. Centro Carlos Santamaría
Elhuyar Plaza, 2
20018 Donostia-San Sebastián

Tel.: 943 01 74 64

Fax: 94 601 70 40

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava

Apartado 138

Nieves Cano, 33

01006 Vitoria-Gasteiz

Tel. / Fax: 945 01 42 87

Diseño y Maquetación: Marra, S.L.



Este documento está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra con libertad, siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Licencia completa: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/>

Financiado por:



Índice

Listado de siglas	7
1. Introducción	9
2. La economía social y solidaria: origen, evolución y tipologías	13
3. La economía social y solidaria y el Desarrollo Humano Local	25
3.1. Introducción	27
3.2. Lo normativo de la economía social y solidaria: algunas críticas a los principios y enfoques de la economía convencional	27
3.3. El enfoque de capacidades, y la economía social y solidaria	34
3.4. La economía social y solidaria y las capacidades colectivas	42
4. Conclusiones	53
5. Bibliografía	59

Índice de cuadros

Cuadro 1. Denominaciones y tipologías de la economía social y solidaria	16
Cuadro 2. Algunas características de los emprendimientos de economía social y solidaria	21
Cuadro 3. Algunas críticas a la economía convencional	30

Índice de gráficos

Gráfico 1. Razón práctica y afiliación	36
Gráfico 2. Control del propio entorno	38
Gráfico 3. Otras especies	41
Gráfico 4. Compromiso y atracción	44
Gráfico 5. Relacionarse y conseguir apoyos y recursos	47
Gráfico 6. Adaptación y autorenovación	49
Gráfico 7. Equilibrar diversidad y coherencia	51

Listado de siglas

ALOE	Alianza para una Economía Responsable, Plural y Solidaria
BM	Banco Mundial
CAD	Comité de Ayuda al Desarrollo
CEPES	Confederación Empresarial Española de la Economía Social
CESE	Consejo Económico y Social Europeo
CICOPA	Organización Internacional de las Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios
CIRIEC	Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa
CNLAMCA	Comité Nacional de Liaison des Activités Mutualistes Coopératives et Associatives
COCETA	Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado
ESS	Economía Social y Solidaria
ICA	International Co-Operative Alliance
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
REAS	Red de Economía Alternativa y Solidaria
RILESS	Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria
RIPES	Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria

La investigación de la que forma parte este documento trata de dotar de contenido a las diversas dimensiones del desarrollo humano local, una de las cuales es la económico- productiva. En esta parte del trabajo trataremos de justificar las razones por las que consideramos que la Economía Social y Solidaria (ESS) presenta las mejores potencialidades para el desarrollo humano local en tanto contribuye, de la manera más adecuada, a la promoción y al incremento de las capacidades humanas, tanto personales como colectivas, en consonancia con el enfoque que adopta el estudio.

Para ello, en la primera parte, se hace un repaso del surgimiento de la economía social a finales del siglo XIX y su evolución a lo largo del siguiente siglo. Se presentan las diversas modalidades que, actualmente, conforman ese variado y diverso mundo de la economía que se sitúa entre el estado y el mercado, al tiempo que se señalan sus similitudes y sus diferencias.

En la segunda parte del trabajo se abordan las relaciones entre la economía social y solidaria y el Desarrollo Humano Local. Por un lado, se analizan brevemente algunas de las principales críticas a los principios en los que se sustenta la economía ortodoxa, tanto por los postulados centrales sobre los que se basa, como por determinados aspectos que muestran sus principales debilidades. Posteriormente, se trata de relacionar los principios en los que se sustenta la economía social y solidaria con las capacidades humanas centrales, así como las capacidades colectivas para tratar de explicar las razones por las que se considera que es la economía social y solidaria la que mejor puede contribuir a su desarrollo y consolidación y, por lo tanto, a su contribución al desarrollo humano local, que es el fin de esta investigación.

2. La economía social y solidaria: origen, evolución y tipologías¹



¹ Este capítulo es una síntesis del trabajo de PÉREZ DE MENDIGUREN, Juan Carlos; ETXEZARRETA, Enekoitz; GURIDI, Luis (2009): *Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate*. Papeles de Economía Solidaria N° 1. REAS. Bilbao.

Las raíces y los orígenes de la economía social se encuentran en las grandes corrientes ideológicas del siglo XIX -social-cristiana, socialista y anarquista-, y con ella se designaban las nuevas formas de organización creadas por la clase trabajadora en forma de cooperativas, asociaciones obreras y las mutualidades de seguros, de ahorro y de crédito. Este tipo de organizaciones surgieron con el objetivo de dar respuesta a las carencias y necesidades de una parte de la población, que no eran satisfechas por el mercado ni por el Estado, pero incorporaban, así mismo, una dimensión de carácter sociocultural, como la pertenencia a un grupo con una identidad colectiva y un destino común; al igual que otra, de carácter más político, que buscaba la ruptura con el capitalismo del momento.

Durante el período de expansión de la posguerra, la economía social evolucionó en consonancia con las características del régimen de acumulación fordista de la época, observándose una pérdida de la dimensión política a favor de otras consideraciones que han ido ganando más relevancia, como los aspectos relacionados con la competitividad y eficiencia económica. Se organizaron, fundamentalmente, en cooperativas de producción, tanto agrícolas como industriales, en cooperativas de consumo, y en mutualidades de crédito y de protección social.

A partir de los años setenta, la economía social conoció una notable expansión en Europa -especialmente en Francia, Bélgica, España y Portugal-; así como en Québec y en algunos países latinoamericanos -Argentina, Brasil, Chile, Ecuador-, fruto de la crisis económica, los cambios operados en el escenario económico internacional y la pérdida del papel regulador y dinamizador de los Estados nacionales y de su capacidad de generar empleo. La falta de empleo y el riesgo de exclusión del mercado de trabajo generaron dinámicas de autoempleo y de solidaridad entre los actores económicos para hacer frente a la nueva situación.

Actualmente, existen una notable proliferación de términos para referirse a un amplio sector de empresas y organizaciones cuya actividad se desarrolla entre la economía pública y la economía capitalista tradicional, adoptando una gran variedad de figuras jurídicas y organizativas. Desarrollan su actividad entre la economía pública y la economía capitalista tradicional, aunque a veces no es fácil establecer los límites precisos. Habitualmente combinan en su seno múltiples recursos mercantiles y no mercantiles que van desde donaciones, subvenciones del Estado

e ingresos mercantiles, hasta el trabajo voluntario y remunerado; presentan una forma particular de integrar la lógica del mercado junto a la de la solidaridad y la redistribución, y adoptan forma internas de gestión que pueden asemejarse a las de las empresas mercantiles o a las de las asociaciones cívicas tradicionales del Tercer Sector (Ver Cuadro 1).

Cuadro 1. Denominaciones y tipologías de la economía social y solidaria		
Denominación	Tipologías de emprendimientos de la ESS	
- tercer sector	- cooperativas	- trabajo doméstico
- economía alternativa	- mutuas	- emprendimiento asociativo
- sector voluntario	- mutualidades de previsión social	- empresas recuperadas
- sector no lucrativo	- asociaciones	- asociaciones de productores
- economía informal	- fundaciones	- asociaciones de consumidores
- economía popular	- sociedades anónimas laborales	- cambalaches
- economía autogestionaria	- sociedades laborales	- ferias populares
- economía comunitaria	- empresas de inserción	- huertos familiares
- otra economía	- empresas de comercio justo	- finanzas solidarias
- economía social	- empresas sociales	- banca ética
- economía solidaria	- guarderías infantiles	- banca solidaria
- etc.	- etc.	- etc.

Fuente: Pérez de Mendiguren, Etxezarreta, Guridi (2009) y Coraggio (2011).

En los apartados siguientes vamos a detenernos en cuatro de las denominaciones mas habituales utilizadas para referirse a ese tipo de economía: *economía social*, *organizaciones sin fines de lucro*, *empresas sociales* y *economía solidaria*.

La *economía social*, tal y como ahora se conoce en la actualidad, tiene su inicio en Francia en la década de los 70, con la creación del Comité National de Liaison des Activités Mutualistes Coopératives et Associatives (CNLAMCA), que agrupa a las cooperativas, mutualidades y asociaciones. En la Carta de Economía Social, publicada en 1980, se las define como conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad².

Más recientemente, el Consejo Económico y Social Europeo (CESE) ofrece una definición que cuenta con una fuerte respaldo institucional en Europa y que las

² Ver Chaves, R. (2008): *La economía social: dos décadas generando empleo, tejido productivo y cohesión social en Europa*. Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa IUDESCOOP de la Universidad de Valencia. Disponible en: <<http://www.eco.uva.es/novedades/vsem/PRC.pd>>.f

considera como aquellas empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian³.

La economía social contempla dos vertientes: la de *mercado*, donde operan las entidades más tradicionales, y otra *no de mercado*, donde operan las organizaciones sin fines de lucro. Las primeras se crean para satisfacer las necesidades de sus asociados/as, es decir, habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad; son productoras de mercado, en el sentido de que operan en él vendiendo productos y obteniendo de él la mayoría de recursos; y pueden distribuir excedentes entre sus socios-usuarios, pero no en proporción al capital aportado por cada uno de ellos, sino de acuerdo con la actividad que cada uno desempeña. El núcleo duro de este sector lo forman cooperativas y mutualidades, pero también tienen cabida las sociedades laborales o de responsabilidad limitada -siempre y cuando la mayoría del capital social pertenezca a los propios socios-trabajadores-, o muchas de las empresas de inserción laboral. Más allá de la forma jurídica de la organización, existe un principio que se establece como distintiva y discriminante, como es la *gestión democrática*, tanto en los órganos de decisión -una persona, un voto-, como en el reparto de beneficios.

El segundo grupo lo componen entidades privadas -mayoritariamente asociaciones y fundaciones-, que ofrecen servicios a terceros -familias, hogares-, que pueden comercializar en los mercados pero siempre a precios económicamente no significativos; que consiguen sus recursos mayoritariamente gracias a donaciones, cuotas de socios, subvenciones etc.; y cuyos excedentes, en caso de que los hubiera, no podrían ser apropiados por los miembros del mismo. Sus características fundamentales son que se trata de entidades privadas, organizadas formalmente -con personalidad jurídica propia-, con autonomía de decisión, con libertad de adhesión, con una eventual distribución de beneficios no vinculada al capital aportado, y que cuentan con una organización de carácter democrático. El principal criterio discriminante es la *gestión democrática*.

El concepto de organizaciones sin fines de lucro (*non-profit organization*-NPO), tiene su origen en Estados Unidos y ha estado tradicionalmente ligado al mundo anglosajón. Para denominarlos, se suelen emplear indistintamente conceptos como a) *sector caritativo* (*charitable sector*), en alusión a la principal fuente de financiación de estas

³ La Economía social en la Unión Europea. Resumen del Informe elaborado por CIRIEC para el Comité Económico y Social Europeo (CESE), DICESE 96/2007. Disponible en: <http://www.observatoritercersector.org/pdf/centre_recursos/1_8_eco_03565.pdf>.

entidades, que proviene de las donaciones privadas de carácter caritativo; b) *sector voluntario (voluntary sector)*, en referencia al uso del trabajo voluntario que movilizan dichas entidades; c) *sector de organizaciones no gubernamentales (nongovernmental organizations)*, que enfatiza el carácter independiente de estas entidades respecto del sector público; y d) *sector no lucrativo (non-profit sector)*, en cuanto que son entidades que no persiguen el lucro ni pueden distribuir los beneficios obtenidos entre los individuos que lo controlan.

En un amplio estudio, que abarcó el sector voluntario en 39 países⁴, con el objetivo de visualizar y contabilizar el tamaño, la estructura, las fuentes de financiación y la actividad de las distintas organizaciones y comprender mejor esta realidad a nivel global, se delimitaron cinco características: i) *organizaciones formalmente constituidas*; ii) *privadas, separadas de los poderes públicos*, aunque pueden recibir subvenciones públicas; iii) *autónomas*, con capacidad de autogobierno; iv) *no tengan fines lucrativos*, es decir, que no obtengan beneficios a través de comerciar en el mercado o que, en caso de que los obtengan, no puedan ser distribuidos entre los miembros fundadores o miembros directivos, y v) *participación voluntaria*, lo que implica adhesión libre por un lado y la incorporación obligada en la organización de una parte de trabajo voluntario por otro.

El concepto de *empresa social* -social enterprise- aparece en Europa y los Estados Unidos en los años 90 y goza un creciente interés en ámbitos políticos y académicos. En el marco europeo tiene especial relevancia la Red Europea de Investigación EMES⁵, creada en 1996 y formada por investigadores e investigadoras de los 15 países que entonces formaban la Unión Europea. En el caso de los Estados Unidos, ha experimentado un auge académico desde el lanzamiento, por la escuela de negocios de la Universidad de Harvard, de la “*Social Enterprise Initiative*”⁶. Sin embargo, existen diferencias entre las dos corrientes.

En el caso europeo se pone el acento en la *dimensión colectiva* de las empresas sociales, en su carácter democrático y en su forma diferente de entender y hacer economía. Su surgimiento se asocia con un nuevo impulso de la economía social, con una respuesta de la sociedad civil a los retos de la globalización, con la búsqueda de nuevas soluciones a los problemas económicos y sociales generados por el desempleo y la exclusión, con la respuesta a nuevas demandas sociales no atendidas por el sector privado o el sector público, así como con una nueva forma de entender la provisión de algunos servicios públicos en un contexto de rediseño del Estado del Bienestar en Europa.

La Red EMES define a la empresa social como una organización empresarial privada y autónoma para la provisión de bienes y servicios con el objetivo explícito de beneficiar a la comunidad. Son propiedad de y están gestionados por un grupo de ciudadanos y los intereses de los inversores de capital están sujetos a límites; valoran

⁴ *The Johns Hopkins Comparative non-profit Project*. Citado por Sajardo y Monzón (2006:93-94).

⁵ Ver EMES European Research Network. Disponible en: <<http://www.emes.net/index.php?id=112>>.

⁶ Ver <<http://www.hbs.edu/socialenterprise/>>.

especialmente su autonomía y en el riesgo económico derivado de su continua actividad socioeconómica; tienen prohibida legalmente la distribución de beneficios y están estructurados de modo que el beneficio no sea el objetivo principal.

Esta definición distingue dos grupos de criterios, unos de corte más económico y otros de corte más social. Entre los *de corte más económico* se encuentran a) actividad continuada en la producción de bienes y/o servicios; b) un alto grado de autonomía; c) un nivel significativo de riesgo económico; y d) existe algún nivel de trabajo asalariado. Entre los *criterios de corte social* se destacan los siguientes: a) meta explícita de beneficiar a la comunidad o a un grupo específico de personas; b) iniciativa lanzada por un grupo de personas; c) el poder de decisión no está basado en la propiedad del capital; d) naturaleza participativa que implica a las diversas partes implicadas en la actividad; y e) distribución limitada de beneficios.

En el caso de los Estados Unidos, más en la línea de la tradición de la no lucratividad, se pone el acento en la no distribución de beneficios, y se conceptualiza a las empresas sociales como una alternativa de generación de ingresos para organizaciones sin ánimo de lucro en un contexto de reducción de los fondos públicos destinados a estas organizaciones. Sin embargo, es importante mencionar que este enfoque de empresa social está evolucionando en los últimos años hacia una posición más cercana a lo que podría denominarse *negocio con objetivos sociales*, que se caracterizaría por una preocupación no sólo centrada en obtener financiación vía ingresos de mercado, sino en la aplicación de métodos de gestión típicos de empresas convencionales que mejoren la eficiencia global de la organización.

Otra visión alternativa de la empresa social que goza de un importante predicamento en los países anglosajones, pero también con creciente influencia en Europa, es la que pone su énfasis no tanto en el modelo organizativo sino en la *propia acción de emprender con objetivo social*, en las características y personalidad de las personas emprendedoras, y en las condiciones que facilitan su surgimiento y éxito. Esta visión, conocida por su denominación inglesa *social entrepreneurship*, está promovida por varias fundaciones internacionales⁷, y en ellas se pueden destacar cuatro características: a) su *énfasis en las personas individuales*, visionarias, pragmáticas y líderes, y no tanto en las organizaciones; b) su concepción de empresario social como alguien que busca *soluciones innovadoras* a problemas y lidera procesos de innovación social; c) su *énfasis en la replicabilidad*, en el impacto a gran escala y; finalmente d) la idea de que los empresarios sociales y los procesos de emprendizaje social *pueden ocurrir en cualquier sector* y bajo cualquier forma organizativa, y por lo tanto, también en el sector privado -empresas convencionales- y el sector público.

⁷ Entre ellas Ashoka, fundación estadounidense creada en 1980, pionera en el sector que cuenta con programas de apoyo a empresarios sociales en todo el mundo (www.ashoka.org), y Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, organización creada en 1998, y que cuenta entre sus socios a algunas conocidas empresas multinacionales como Goldman Sachs, Corporación Microsoft, Boston Consulting Group y Ernst & Young (www.schwabfound.org).

El término *economía solidaria* hace referencia a un conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socio-económicas e institucionales, y prácticas empresariales y asociativas que, desde el último cuarto del siglo XX, vienen promoviendo nuevas formas de entender el papel de la economía en las sociedades contemporáneas. En ese sentido, se puede decir que la economía solidaria es un fenómeno complejo con diferentes facetas -económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales-, que se constituyen en un proyecto ético de vida.

Desde el punto de vista de la conceptualización teórica, la mayoría de los autores (Chaves y Monzón, 2006; Guerra, 2004) coinciden en distinguir dos corrientes fundamentales: la *corriente europea*, básicamente de origen francés y belga, aunque con importantes vínculos con Québec, y la *corriente latinoamericana*, desarrollada principalmente en Chile, Argentina y Brasil. Ambas corrientes presentan importantes puntos en común, pero también algunas diferencias significativas.

En Europa el nacimiento y evolución del concepto de economía solidaria está muy ligado a la evolución mostrada por la economía social y sus estructuras organizativas y empresariales clásicas -cooperativas, mutualidades y asociaciones-, que a lo largo del siglo XX, han experimentado un progresivo proceso de institucionalización llegando a poner en cuestión sus valores fundamentales⁸. Frente a estas formas institucionalizadas de economía social, algunos autores, entre los que destaca el sociólogo francés Jean-Louis Laville, acuñaron el término *nueva economía social* para denominar a las organizaciones y empresas que surgieron en Europa a partir de los 70 para hacer frente a la crisis económica y los cambios operados en el escenario económico internacional⁹.

⁸ En el caso de algunas cooperativas, su inmersión en la economía mercantil y la competencia en los mercados con empresas capitalistas les han acercado cada vez más a la lógica del capital en detrimento de la filosofía fundacional del cooperativismo. En el caso de las cooperativas vascas del entorno del Grupo Mondragón, las dificultades para internacionalizarse a través de la intercooperación, han conducido a adoptar un modelo dual, que combina las empresas cooperativas de la matriz con filiales de capital público y privado dependientes de aquellas, lo que pone en cuestión los planteamientos cooperativos tradicionales, y sitúa al Grupo Mondragón, y a muchas otras cooperativas, en una difícil tesitura (Errasti, et al., 2002).

⁹ Contemplan cuatro tipos de organizaciones de la economía solidaria: las que responden a urgencias sociales y se realizan de manera no mercantil -cocinas colectivas, reintegración de personas excluidas, sin techo, etc-; aquellas que responden a necesidades y aspiraciones, y que se ofrecen de manera no mercantil -guarderías populares, eco- museos, etc-; las que responden a urgencias sociales y se realizan de manera mercantil -empresas de inserción, centros de trabajo adaptado, fondos comunitarios, fondos de desarrollo-; y aquellas que responden a necesidades y aspiraciones y que se ofrecen de manera mercantil -empresas sociales, cooperativas de trabajo asociado, cooperativas de alimentos naturales, agricultura biológica, reciclaje etc-; Laville, Levesque y Mendell (2005:19-20).

Cuadro 2. Algunas características de los emprendimientos de economía social y solidaria

Economía social	Non-profit organizations	Empresas sociales	Economía solidaria
<p>Tipología A)</p> <ul style="list-style-type: none"> - empresas privadas organizadas formalmente - autonomía de decisión y libertad de adhesión - creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado - produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando - distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos <p>Tipología B)</p> <ul style="list-style-type: none"> - entidades privadas organizadas formalmente - autonomía de decisión y libertad de adhesión - producen servicios de no mercado a favor de las familias - los excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian 	<p>Sector</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sector Caritativo (charitable sector) - Sector Voluntario (voluntary sector) - Sector de Organizaciones No Gubernamentales (Nongovernmental organizations) - Sector No Lucrativo (non-profit sector) <p>Características</p> <ul style="list-style-type: none"> - formalmente constituidas - privadas, separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir subvenciones públicas - autónomas, con capacidad de autogobierno - sin fines lucrativos, es decir, que no obtengan beneficios a través de comerciar en el mercado o que en caso de que los obtengan, no puedan ser distribuidos entre los miembros fundadores o miembros directivos - Tengan participación voluntaria, lo que implica adhesión libre por un lado y la incorporación obligada en la organización de una parte de trabajo voluntario por otro 	<p>a) Enfoque Social Entrepreneurship</p> <ul style="list-style-type: none"> - énfasis en las personas individuales, visionarias, pragmáticas y líderes, y no tanto en las organizaciones - concepción de empresario social como alguien que busca soluciones innovadoras a problemas y lidera procesos de innovación social - énfasis en la replicabilidad, en el impacto a gran escala y finalmente - empresarios sociales y procesos de emprendizaje social pueden ocurrir en cualquier sector y forma organizativa, y por lo tanto, también en el sector privado (empresas convencionales) y el sector público <p>b) Enfoque Red EMES</p> <p>Criterios de corte económico</p> <ul style="list-style-type: none"> - actividad continuada en la producción de bienes y/o servicios - alto grado de autonomía - nivel significativo de riesgo económico - algún nivel de trabajo asalariado <p>Criterios de corte social</p> <ul style="list-style-type: none"> - fin explícito de beneficiar a la comunidad o a un grupo de personas - iniciativa lanzada por un grupo de personas - poder de decisión no basado en la propiedad del capital - naturaleza participativa - distribución limitada de beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> - nueva forma de producir, de consumir y de distribuir, se propone como una alternativa viable y sostenible para la satisfacción de las necesidades individuales y globales y aspira a consolidarse como un instrumento de transformación social - una manera de vivir que abarca la integralidad de las personas y designa la subordinación de la economía a su verdadera finalidad: proveer de manera sostenible las bases materiales para el desarrollo personal, social y ambiental del ser humano - incorpora a la gestión de la actividad económica los valores universales que deben regir la sociedad y las relaciones entre toda la ciudadanía: equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa

Fuente: Elaboración propia en base a Pérez de Mendiguren, Etxezarreta, Guridi (2009).

A la hora de abordar el estudio de estas iniciativas de la nueva economía social, se pueden observar dos enfoques. El primero parte desde una *perspectiva macro* y pone el acento en las aportaciones de la economía solidaria a una nueva forma de entender la economía que anule la división tradicional entre economía, sociedad y política y que permita una democratización real de las formas de producción, distribución y consumo. En este sentido, va más allá de la mera consideración de conjunto de actividades económicas con propósito social, e incorpora una clara voluntad de transformación social, sobre la base de considerar que la economía no se reduce únicamente al mercado, sino que debe incluir los principios de redistribución y reciprocidad inspirados en los tres pilares de la economía de Polanyi -mercado, redistribución realizada principalmente por el Estado, y la reciprocidad y la donación voluntaria que ejerce la sociedad civil-. Desde la economía solidaria se promueve el debate sobre el cambio social, la construcción de modelos alternativos de economía, y para ello incorpora temáticas y debates que provienen del campo de la economía feminista, la economía sostenible, del campo de las finanzas éticas y solidarias, del comercio justo y consumo responsable y los mercados sociales.

El segundo enfoque de la economía solidaria en Europa tiene un carácter mucho más micro y concentra su atención en experiencias concretas. Se centra, fundamentalmente, en el análisis de las organizaciones, su funcionamiento, sus características, las diferencias en formas jurídicas, los sectores a los que dedica su actividad, la forma en que gestionan sus recursos, o los problemas que puede tener para asegurar su viabilidad. Desde este punto de vista, la preocupación no es tanto proponer modelos alternativos como encontrar un lugar para estas empresas y organizaciones en la economía actual, buscando la forma en la que pueden convivir con las empresas mercantiles típicas y el sector público. Claramente, este enfoque más empresarial/organizativo rebaja la carga política de la economía solidaria y da lugar a un cuerpo muy importante de literatura centrada directamente sobre lo que se denomina empresa social, que se ha explicado anteriormente.

El concepto de economía solidaria aparece en Latinoamérica a principios de los años ochenta de la mano del economista chileno Luis Razeto¹⁰, y se extendió en los años noventa a través de redes internacionales¹¹ y de congresos y conferencias celebradas en el continente americano. Sostiene que la economía solidaria se caracteriza por una orientación fuertemente crítica y decididamente transformadora respecto de las grandes estructuras y los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea. Desde este punto de vista constituye una disciplina teórica que toma

¹⁰ Luis Razeto desarrolla el concepto de economía de la solidaridad en su trilogía *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático*: La economía de las donaciones y el sector solidario (Libro primero); Crítica de la economía, mercado democrático y crecimiento (libro segundo) y Fundamentos de una teoría económica comprensiva (Libro Tercero). Programa de Economía del Trabajo. Academia de Humanismo Cristiano. Santiago de Chile (1984).

¹¹ Particularmente RИPESS (Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria <<http://www.ripess.org/?lang=es>>); RИLESS (Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria <<http://www.riless.org/es/>>) y ALOE (Alianza para una Economía Responsable, Plural y Solidaria [antiguo Polo de Socio-Economía Solidaria] <<http://aloe.socioeco.org>>).

a la solidaridad, la cooperación y la reciprocidad como fuerzas económicas efectivamente existentes en la realidad social y con posibilidades de crear nuevas formas de hacer economía socialmente eficaces y eficientes.

En el plano de la producción, considera que el elemento definitorio de la racionalidad de la economía solidaria es la preeminencia del trabajo sobre el capital, pero sobre todo por la presencia, como categoría organizadora, de lo que denomina el “*Factor C*”¹². En cuanto al plano de la distribución, además del valor monetario, sostiene que la lógica de la reciprocidad, la redistribución y la cooperación determinan la circulación y la asignación de recursos productivos. Finalmente, en lo referente al modelo de consumo, enfatiza el cambio en la cultura actual de satisfacción de las necesidades, hacia una visión más integral de la satisfacción de las necesidades humanas, por una opción por la austeridad y simplicidad, por compatibilizar modelo de consumo y cuidado del medio natural, por intercambios justos y por una mayor proximidad entre producción y consumo.

Un segundo foco de creación de pensamiento sobre economía solidaria se encuentra en Brasil de la mano de una importante red de instituciones académicas de investigación en torno a *Unitrabalho*¹³, y por las aportaciones de pensadores como Marcos Arruda (2004, 2005, 2007, 2010), Paul Singer (2002, 2006, 2009), o Luis Inacio Gaiger. Para ellos, la economía solidaria supone un proyecto de transformación social que procura construir una economía alternativa a las prácticas dominantes y al capitalismo imperante; realizan una lectura muy crítica de las estructuras económicas contemporáneas, y abogan por el rescate de la autogestión y el asociacionismo en las clases populares. Consideran la doble dimensión individual y social del género humano, no sólo como creadores y productores de riqueza económica, sino también como copropietarios de la riqueza material, y corresponsables de la conservación de la naturaleza.

Por último, en el caso de Argentina, la figura más representativa es la de José Luis Coraggio¹⁴, cuya obra se ha centrado fundamentalmente en los ámbitos del desarrollo local y, a partir de mediados de la década de los años noventa, de la economía social y solidaria. Al igual que los autores anteriores, rechaza la economía de mercado y sus principios como sistema de organización social y plantea la necesidad de sustentarla sobre otros basados en el trabajo como referencia central y en la solidaridad como actitud básica.

¹² El factor C se manifiesta en la cooperación en el trabajo, que acrecienta la eficiencia de la fuerza laboral; en el uso compartido de conocimientos e informaciones, que da lugar a un importante elemento de creatividad social; en la adopción colectiva de decisiones, en una mejor integración funcional de los distintos componentes funcionales de la empresa, que reduce la conflictividad y los costos que de ésta derivan; en la satisfacción de necesidades de convivencia y participación, que implica que la operación de la empresa proporciona a sus integrantes una serie de beneficios adicionales no contabilizables monetariamente, pero reales y efectivos; en el desarrollo personal de los sujetos involucrados en las empresas, derivados de la comunicación e intercambio entre personalidades distintas, etc.

¹³ Ver <<http://unitrabalho.org.br/>>.

¹⁴ Para consultar su obra: <http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm>.

3.1. Introducción

Una vez presentado el marco conceptual que ha tratado de clarificar y de precisar las diferentes visiones y enfoques de lo que se entiende por economía social y solidaria, en este apartado trataremos de establecer las posibles relaciones y los vínculos entre la economía social y solidaria y el desarrollo humano local; esto es, de qué modo se establecen los posibles efectos de los objetivos y los principios en los que se asienta la ESS y su contribución al desarrollo humano local.

Para ello, en primer lugar, se indaga en las bases normativas de la economía social y solidaria, deteniéndose en algunas de las diversas fuentes doctrinales en las que se sustenta y de las que se nutre, y para ello se hace referencia a las principales corrientes económicas que, desde el siglo XIX han mantenido una posición crítica, tanto sobre el objeto de estudio, como sobre diferentes aspectos de la economía convencional.

En un segundo apartado se va a tratar de establecer las posibles contribuciones de la economía social y solidaria al desarrollo humano local a través de sus posibles vinculaciones con el fortalecimiento de las capacidades, especialmente aquellas capacidades centrales definidas por Nussbaum. Se tratará de ofrecer algunas razones por las que se considera que la economía social y solidaria puede contribuir, de manera más adecuada, a un incremento de esas capacidades centrales.

Por último, en este apartado se tratará de señalar las posibles contribuciones de la economía social y solidaria al desarrollo de las capacidades colectivas, en los términos definidos por algunos autores que las han desarrollado conceptualmente, particularmente los trabajos de Baser y Morgan para el centro Europeo de Gestión de Políticas de Desarrollo.

3.2. Lo normativo de la economía social y solidaria: algunas críticas a los principios y enfoques de la economía convencional

Como se ha señalado en el primer capítulo, es necesario rescatar la dimensión normativa sistemáticamente relegada por el pensamiento económico dominante, que considera que es el principio de mercado el que debe organizar todos los procesos de intercambio entre individuos, grupos, comunidades o países; el único principio económico organizador de todas las actividades y prácticas económicas.

Desde la economía convencional, se supone que el consumidor actúa de manera egoísta y racional, que busca maximizar la utilidad personal en el consumo de bienes y servicios, en una decisión que es estrictamente individual que se pone de manifiesto en las preferencias individuales reveladas en el mercado, que no presenta límites a la libre decisión sobre qué y cuanto consumir, sujeto solamente a restricciones presupuestarias -homo economicus-. Desde esta concepción económica, carece de todo sentido preguntarse por una jerarquía de las necesidades humanas, pues todas ellas, en tanto forman parte de la demanda de los consumidores, tienen el mismo valor y no puede decirse nada acerca de su mayor o menor legitimidad.

Desde el punto de vista de la producción, se supone que los empresarios actúan de manera libre y racional, con el objetivo de maximizar el beneficio individual, sin tener en cuenta otras consideraciones sobre posible efectos sobre terceros, sobre la sociedad y el planeta en su conjunto, efectos que, en todo caso, solamente se abordan como una externalidad al sistema y que se internalizará vía mercado, o a través de un sistema impositivo. Todo ello se completa con un marco jurídico que garantice los derechos de propiedad privada y la libertad de empresa, y la existencia de instituciones que lo promuevan y lo regulen, de modo que se garanticen y legitimen el tratamiento como mercancías de los recursos naturales, el trabajo humano, y el capital, cuyos precios (renta, salario, e interés), se establecerán en el mercado a través del mecanismo de la oferta y la demanda.

En resumen, se sustenta bajo la premisa de que, bajo esta perspectiva utilitarista, son susceptibles de mercantilización no solo la producción de bienes y servicios producidos para el intercambio, sino toda capacidad humana, la naturaleza, el conocimiento y todas las relaciones sociales como los afectos, el cuidado, o la cultura.

Frente a esta visión de la economía convencional, ya desde finales del siglo XIX surgieron otras corrientes que cuestionaban este enfoque, que se han ido completando a lo largo del siglo XX con nuevas aportaciones y visiones que provienen de economía ecológica, de la economía feminista, y de diversas corrientes críticas.

La crítica institucionalista proviene tanto de la corriente de la economía institucionalista norteamericana de finales del siglo XIX y primeros del siglo XX (Veblen, Mitchel y Commons), como de las corrientes de la Nueva Economía Institucional (Williamson, North, Coase, Hodgson). Para estas corrientes, el mercado no es la confluencia de consumidores y empresarios racionales que buscan maximizar su utilidad y su beneficio, sino que es una institución entendida como conjunto de reglas de juego explícitas e implícitas que se asientan en determinadas estructuras de normas, leyes, conductas socialmente aceptadas, etc., que condiciona los resultados finales. Por lo tanto, las actividades económicas deben ser consideradas como actividades institucionalizadas que guían la actuación de los agentes económicos y ponen límites a sus decisiones; que no se dan en el vacío, sino sobre un determinado entramado de normas formales e informales que las condicionan de un modo decisivo.

Así mismo, algunos autores relevantes de la segunda mitad del siglo XX, como Galbraith, Scitovsky o Hirschman, han criticado este enfoque desde planteamientos que trascienden los límites tradicionales de la ciencia económica, adentrándose en el terreno de otras ciencias sociales e intentando dar cuenta de fenómenos de indudable importancia económica, tales como el marketing y la publicidad que podían modificar comportamientos y, por lo tanto, afectar al principio de soberanía del consumidor defendido por el marginalismo (Ramos Gorostiza, 2004:210-214).

Otros autores como K. Polanyi (1989 [1944])¹⁵ rechazan la idea del mercado autoregulado por utópica, ya que una institución como ésta no podía existir de forma duradera sin aniquilar la sustancia humana y la naturaleza de la sociedad, sin destruir a los seres humanos y transformar su ecosistema en un desierto. Señala que la economía de mercado no es una constante en la historia humana y que el surgimiento y consolidación del capitalismo no fue meramente una etapa de una evolución necesaria, sino que fue también resultado de decisiones y procesos situados históricamente en los últimos dos siglos.

El centro de su discurso sobre el mercado se asienta sobre la idea de que la actividad económica no se reduce únicamente al *intercambio* (mercado), sino que incluyen además los principios de *redistribución*, realizada principalmente por el Estado, y la *reciprocidad* y la donación voluntaria que ejerce la sociedad civil de la economía. Todos los sistemas económicos que se conocen hasta el feudalismo en Europa occidental están organizados siguiendo los principios de reciprocidad, de redistribución y de administración doméstica (oikos) o una combinación de los tres (Polanyi, 1989:100).

¹⁵ Karl Polanyi fue un científico social y economista político húngaro de finales del siglo XIX que publicó, en 1944, *La Gran Transformación. Crítica del liberalismo económico (The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time)*. Es una obra que analiza las convulsiones sociales y políticas de la Inglaterra de la época, y la gran transformación social que se produjo en el mundo occidental, fruto de la implantación y desarrollo de la economía de mercado, a quien responsabiliza de estar en el origen de los conflictos que derivaron en dos guerras mundiales y el auge del fascismo en Europa.

Cuadro 3. Algunas críticas a la economía convencional

Economía convencional	Otros enfoques
<p>Principio de mercado que organiza la sociedad en su conjunto: bienes y servicios para el intercambio; capacidad humana, naturaleza (la tierra como mercancía); conocimiento; relaciones sociales: afectos, cuidado, cultura, etc.</p> <p>Consumidores egoístas y racionales que maximizan su utilidad personal vinculada al consumo de bienes y servicios, sujeto solamente a restricciones presupuestarias.</p> <p>Empresarios que, de manera libre y racional, buscan el máximo beneficio.</p> <p>Marco jurídico garantiza derechos de propiedad privada y libertad de empresa.</p>	<p>Economía institucionalista y Nueva Economía Institucional: Instituciones frente a individuos, entendidas como reglas, normas, tradiciones y hábitos, tanto formales como informales (Veblen, Mitchel, Commons, North, Coase, Willimanson, Hodson).</p> <p>K. Polanyi: Negación del mercado autoregulado. La actividad económica lo componen el <i>intercambio</i> (mercado), la <i>redistribución</i>, realizada principalmente por el Estado, y la <i>reciprocidad</i> y la donación voluntaria que ejerce la sociedad civil de la economía.</p> <p>Economía ecológica: Sistema abierto que se relaciona con el ecosistema y los sistemas sociales (Georgescu-Roegen, Daly, Martínez Alier, Naredo, Max-Neef).</p> <p>Economía feminista: Ampliación del concepto del trabajo al ámbito reproductivo y a los cuidados (Carrasco, Orozco, etc.).</p> <p>Economía comunitaria: Complementariedad, reciprocidad, relacionalidad, redistribución (Huanacuni, Temple).</p> <p>Sen, Doyan y Gough, Nussbaum, Max-Neef, Hinkerlammert, Temple: Críticas al enfoque utilitarista de las necesidades humanas. Las preferencias o gustos no puede ser el indicador de las necesidades humanas. Necesidades frente a deseos. Capacidades humanas.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Una segunda crítica sobre el enfoque del análisis adoptado proviene del campo de la economía feminista (Carrasco, 1994, 2011; Pérez Orozco, 2004, 2012), fruto de los debates que tuvieron lugar a finales de los años sesenta sobre el trabajo doméstico, donde se señalaba la necesidad de tomar en cuenta las esferas monetizadas y no monetizadas de la economía, y de defender que la economía no debía contemplar solamente los mercados y el trabajo asalariado, sino también hogares y trabajo doméstico. Igualmente, en los años noventa toma especial relevancia las aportaciones en torno al concepto de sostenibilidad de la vida, entendida como las diversas formas en las que cada sociedad resuelve sus problemas de sostenimiento de la vida humana. El rápido envejecimiento de la población, la paulatina incorporación de las mujeres al mercado de trabajo y las políticas de corte más neoliberal están generando lo que se viene a denominar la crisis de reproducción de la población, lo que ha conducido a la economía feminista a nuevas aproximaciones relacionadas con las cadenas mundiales de afectos y asistencias, en convergencia con el ecofeminismo.

Una tercera crítica proviene del campo de la economía ecológica¹⁶ que rechaza la visión del sistema económico como cerrado, donde los recursos naturales, la energía y los residuos no son considerados por el mercado, y por lo tanto, se sitúan fuera del sistema económico. Frente a ello, la economía ecológica considera el sistema económico abierto, ya que recibe de fuera tanto energía solar y sus formas derivadas, como materiales, y al mismo tiempo disipa calor y lanza desperdicios al medio ambiente, es decir, considera a la economía como un subconjunto de la sociedad y ésta de la biosfera, porque los flujos de materia y energía, y la economía humana están incluidas en este sistema. Además, se considera que el capital humano y el capital manufacturado son complementarios al capital natural, y no intercambiables, ya que el capital humano y el capital fabricado derivan inevitablemente del capital natural de una u otra forma.

Por último, un último grupo de críticas más actuales provienen de la economía comunitaria andina (Huanacuni, 2010) que considera a la economía capitalista actual como individualista, antropocéntrica, desintegrada de la vida, homogeneizadora, jerárquica, competitiva, orientada al consumo y al capital, frente a la cual propone un nuevo modelo económico, una nueva forma de vida sustentada en el equilibrio, la armonía y el respeto a la vida, sobre la base de los principios de reciprocidad, redistribución y racionalidad.

Las críticas a la economía convencional se dirigen, así mismo, al enfoque utilitarista de las necesidades humanas adoptado por la economía convencional, aunque según Ramos Gorostiza (2004:217) no han tenido, hasta hace pocos años, un impacto significativo en el mundo académico por el hecho de que adentrarse en el terreno de las necesidades lleva necesariamente a tomar contacto con otras ciencias sociales, como la sociología o la psicología, etc., al tiempo que cualquier intento de categorización de las necesidades lleva irremisiblemente al terreno de la ética, terreno que los economistas, desde su pretensión de objetividad o neutralidad respecto a los juicios de valor, siempre han intentado evitar. Hoy, sin embargo, la cuestión de las necesidades humanas está cobrando una creciente relevancia en los ámbitos relacionados con los problemas de la pobreza, el desarrollo y la sostenibilidad medioambiental.

Las críticas de fondo al enfoque utilitarista de las necesidades humanas se sustentan en que las preferencias o los gustos no pueden ser el criterio orientativo a la hora de adoptar las decisiones de consumo, sino que debe primar, precisamente, el criterio de necesidad, que va más allá de las relacionadas con la posesión, el uso y consumo de bienes y servicios, y se extiende a otras serie de necesidades materiales y no materiales necesarias para la reproducción de la vida.

¹⁶ Entre los pioneros de la economía ecológica como un ámbito específico de la economía se puede señalar al economista rumano Nicholas Georgescu-Roegen, (1906-1994) cuya obra principal es *The Entropy Law and the Economic Problem*. Harvard University Press. Cambridge. Massachusetts, 1971. Entre los más conocidos en el ámbito latinoamericano, a los españoles Joan Martínez Alier, José Manuel Naredo y Federico Aguilera, o el chileno Artur Manfred Max-Neef.

Hinkerlammert, y Mora (2006:26-28,29) critican la teoría de las preferencias reveladas del enfoque neoclásico, porque consideran que revelan una utilidad abstracta bajo el supuesto de una perfecta relación de sustitución entre ellos, algo absurdo en la inmensa mayoría de los casos, cuando hay que decidir entre la vida o la muerte. Sostienen que si existen necesidades, algo que es propio de todo sujeto corporal viviente, las preferencias o los gustos no pueden ser el criterio de última instancia de la orientación hacia los fines; que el criterio básico debe ser, precisamente, el de las necesidades. Y cuando estas necesidades son sustituidas por simples preferencias, se olvida el problema de la reproducción de la vida, punto de partida de una economía orientada hacia la vida.

Entienden que la teoría de la acción racional del pensamiento económico neoclásico se reduce a una teoría de la relación medio-fin, en la cual subyace un criterio de racionalidad instrumental propio del cálculo hedonista de utilidad (utilitarismo) y de las relaciones mercantiles (eficiencia formal), y que la reducción de toda reflexión teórica y de toda praxis humana a esta racionalidad instrumental medio-fin ha conducido a la humanidad a una crisis de sustentabilidad que hoy amenaza inclusive su sobrevivencia y la de la propia naturaleza. Sostienen que la racionalidad medio-fin debe dar paso a una racionalidad más integral del respeto al circuito natural de la vida humana, que lo denominan racionalidad reproductiva, algo que precisa del mutuo reconocimiento entre los seres humanos como seres naturales y necesitados, y que remite al postulado de la razón práctica, también planteado por Nussbaum (1988).

Uno de las principales aportaciones en la década de los años noventa corresponde a Max-Neef et al (1993) que sostienen que las necesidades humanas fundamentales son pocas y clasificables¹⁷; que son las mismas en todas las culturas y en todos los períodos históricos, y que son los satisfactores de esas necesidades los que se modifican, entendidos éstos como modalidad dominante que una cultura o una sociedad imprimen a las necesidades. Aclaran que los satisfactores no son los bienes económicos disponibles sino que se refieren a todo aquello que, por representar formas de ser, tener, hacer y estar, contribuye a la realización de necesidades humanas. Los bienes y servicios no dejan de ser meros objetos y artefactos que permiten afectar la eficiencia de un satisfactor.

¹⁷ Proponen una clasificación de las necesidades humanas a partir de un punto de vista axiológico, según las siguientes nueve categorías de satisfactores: *Subsistencia* (salud física, salud mental, alimentación, trabajo, procrear); *Protección* (cuidado, seguridad social, familia); *Afecto* (autoestima, amistades, pareja, acariciar, hogar); *Entendimiento* (conciencia crítica, maestros, estudiar, escuelas); *Participación* (adaptabilidad, derechos, responsabilidades, cooperar); *Ocio* (despreocupación, juegos, divertirse, tiempo libre); *Creación* (pasión, inventiva, habilidades, construir, idear); *Identidad* (pertenencia, hábitos); *Libertad* (autonomía, determinación, rebeldía, igualdad de derechos). Y desde un punto de vista existencial en cuatro categorías: *Ser* (atributos personales o colectivos); *Tener* (instituciones, normas, mecanismos, herramientas); *Hacer* (acciones personales o colectivas) y *Estar* (espacios y ambientes). Con respecto a los satisfactores, los mismos autores proponen distinguir, para fines analíticos, los siguientes cinco tipos: a) violadores o destructores, b) pseudo-satisfactores, c) satisfactores inhibidores, d) satisfactores singulares y e) satisfactores sinérgicos. Ver Max-Neef, M; Elizalde, A.; Hoppenhayn, M. (1993): *Desarrollo a escala humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. NORDAM/Icaria. Barcelona. pp 58-59.

Doyal y Gough (1994), Gough (2008) por su parte, abordan igualmente el tema de las necesidades humanas¹⁸ con el propósito de demostrar que todas las personas tienen las mismas, algo incompatible con una visión relativista. Defienden un concepto plenamente universal de las necesidades humanas, criticando explícitamente el relativismo cultural y considerando inconsistentes a todas sus formas contemporáneas, defendidas tanto por la economía ortodoxa como por el liberalismo, el marxismo, los críticos del imperialismo cultural, en teorías de democracia radical y en la sociología fenomenológica.

Por último, a comienzos de la década de los años noventa, tomó relevancia el enfoque de capacidades para el desarrollo humano, con Sen y Nussbaum como principales impulsores. Desde la formulación original de Sen, se han conocido nuevas aportaciones que han contribuido a ampliar las perspectivas y a enriquecer sustancialmente el debate, particularmente la propuesta de las capacidades centrales de Nussbaum (2000, 2003, 2006) que introduce una referencia normativa objetiva más radical y, sobre todo, más precisa que Sen, que siempre ha mantenido una indefinición a la hora de seleccionar y ponderar las capacidades que deben cubrirse para que una persona se encuentre en el umbral del bienestar, con el argumento de que, en base a su idea de agencia, es a cada grupo a quien corresponde elegir, valorar, contrapesar y compensar el conjunto de capacidades en base a consideraciones normativas y otras.

Nussbaum establece una lista precisa de capacidades básicas y se plantea conocer qué capacidades hay que expandir y qué funcionamientos hay que promover; qué capacidades son las más valiosas y qué funcionamientos son valiosos. La idea básica de su versión del enfoque de las capacidades es que exige una concepción de la dignidad del ser y de la vida que sea merecedora de esa dignidad, una vida que se encuentre disponible en funcionamientos verdaderamente humanos.

La ESS hace suyas muchas de estas críticas arriba comentadas y las incorpora a sus principios teóricos y doctrinales. Así, Coraggio (2011:44-45) sostiene que la economía social es un espacio de acción constituido no por individuos utilitaristas que buscan ventajas materiales, sino por individuos, familias, colectivos y comunidades de diverso tipo que se mueven dentro de instituciones decantadas por la práctica o acordada con arreglos voluntarios que actúan con valores de solidaridad y cooperación, generando valores de uso para satisfacer necesidades de los mismos productores y de sus comunidades, generalmente de base territorial, étnica, social o cultural, sin una orientación por la ganancia y la acumulación de capital sin límites.

¹⁸ Para Doyal y Gough (1994) las necesidades humanas se concretan en unos *objetivos universales*: prevención de graves daños, participación social, participación crítica; unas *necesidades básicas*: supervivencia, salud física, capacidad cognitiva y emocional; comprensión cultural, oportunidades para participar; autonomía crítica; unos *satisfactores específicos*: alimentos y agua; alojamiento protector; entorno no perjudicial; control de natalidad y nacimientos; seguros; cuidado sanitario apropiado; infancia segura; relaciones primarias significativas; seguridad física; seguridad económica; educación apropiada; y unas *precondiciones sociales* necesarias para la satisfacción de las necesidades: derechos civiles/políticos y participación política; derechos económicos/sociales.

Sobre la base de estas consideraciones, para Coraggio (2011:345) la economía es el sistema de procesos de producción, distribución, circulación y consumo que, a través de principios, instituciones y prácticas, en cada momento histórico organizan las comunidades y sociedades para obtener las bases materiales de resolución de las necesidades y deseos legítimos de todos sus miembros, actuales y de futuras generaciones, de modo de permitir la reproducción y desarrollo de la vida, sosteniendo los equilibrios psíquicos, interpersonales, entre comunidades y con la naturaleza.

3.3. El enfoque de capacidades, y la economía social y solidaria

Los principios y valores en los que se sostiene la economía social y solidaria, tanto en su versión cooperativa¹⁹ como en aquellos presentados por la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS, 2011) o Coraggio (2011), están en consonancia y se alinean para contribuir al fortalecimiento de las capacidades centrales para el desarrollo humano, planteadas tanto por Sen como, principalmente, por Nussbaum. Cada uno de esos principios tiene una mayor a menor consonancia con varias de las capacidades, de modo que, en los apartados siguientes, vamos a tratar de establecer las posibles relaciones entre los principios que rigen la economía social y solidaria y las capacidades centrales.

Nussbaum (2008:125-126) considera que son dos las capacidades que destacan entre las diez centrales que propugna, que son la *razón práctica* y la *afiliación*, en tanto que ambas organizan y abarcan todas las demás, sin que ello signifique que sean los dos fines a los cuales se puedan reducir todas las demás.

La *razón práctica* se refiere a la capacidad de plasmar una concepción del bien y comprometerse en una reflexión crítica acerca del planteamiento de la propia vida. Por su parte, con *afiliación* describe la capacidad de vivir con y hacia los demás, de reconocer y mostrar preocupación por los demás seres humanos, de comprometerse en diferentes maneras de interacción social, de ser capaces de imaginarse en situación de otros y de tener compasión de esa situación. Significa, igualmente, poseer las bases sociales para el respeto a uno/a mismo/a y de la no humillación, de ser capaz de ser tratado como un ser dignificado cuyo valor es igual al de los demás, lo que implica la protección contra la discriminación basada en la raza, sexo, orientación sexual, religión, casta, etnia u origen nacional. En el trabajo, ser capaz de trabajar como un ser humano, haciendo uso de la razón práctica y reconocimiento mutuo con otros trabajadores.

Son varios los principios de la economía social y solidaria que, entendemos, contribuyen de manera directa y significativa al incremento de estas capacidades centrales. En primer lugar, la economía social y solidaria sostiene que todas las personas son sujetos de igual dignidad, y que tienen derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación, sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc.

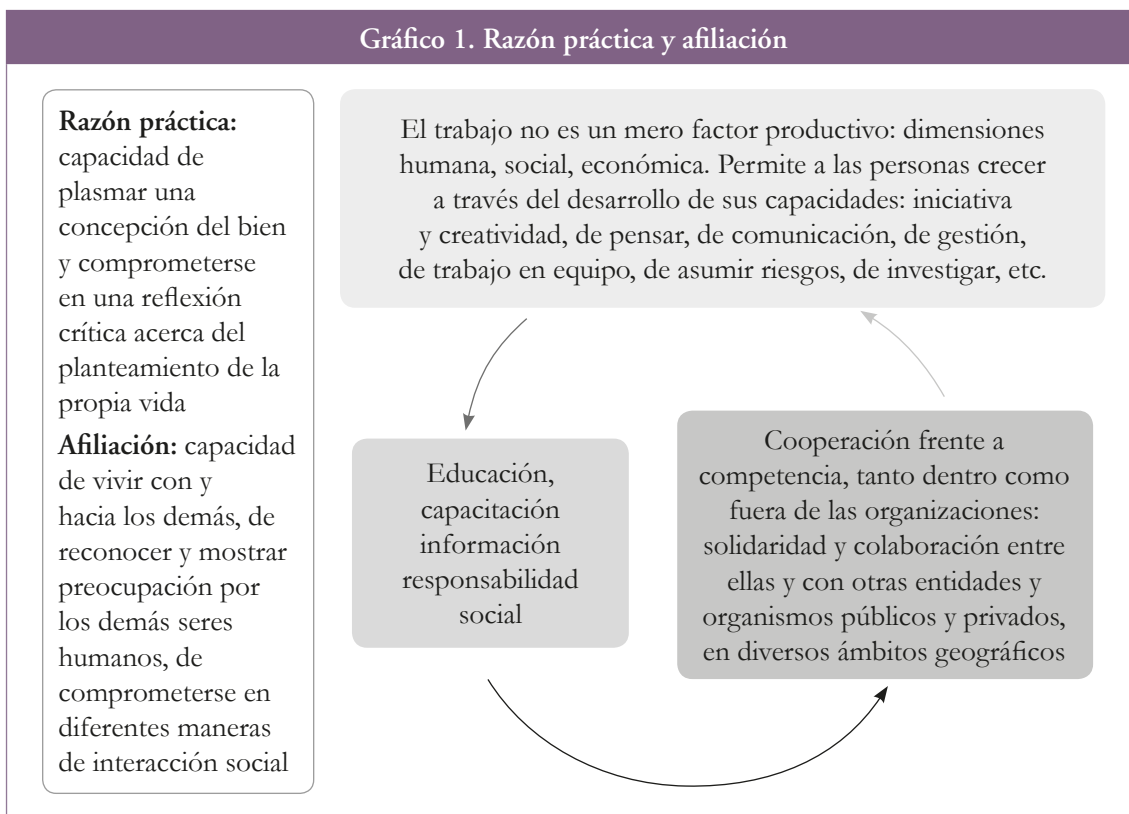
¹⁹ Los siete principios del cooperativismo son: a) adhesión abierta y voluntaria; b) control democrático por parte de los socios/as; c) participación económica de los socios/as; d) autonomía e independencia; e) educación, capacitación e información; f) cooperación entre cooperativas; y g) responsabilidad social (ICA, 1995:16-18).

(principio de equidad, REAS 2011). No permite la explotación del trabajo ajeno, ni formas de esclavitud y dependencia forzada por la violencia física o el miedo al hambre, ni la apropiación del producto del trabajo ajeno (Coraggio, 2011:386). Considera que una sociedad más justa es aquella en la que todas las personas se reconocen mutuamente como iguales en derechos y posibilidades, y tiene en cuenta las diferencias existentes entre las personas y los grupos.

La economía social y solidaria sitúa al trabajo en el centro de la actividad económica y humana, con el capital subordinado a él. Mas allá de considerarlo como un mero factor productivo, asigna al trabajo una *dimensión humana* en tanto son las personas las protagonistas principales de la economía solidaria y, como tales, deben crecer a través del desarrollo de sus capacidades -iniciativa y creatividad, de pensar, de comunicación, de gestión, de trabajo en equipo, de asumir riesgos, de investigar, etc.-. Es también un factor de inclusión e integración social y un pilar de la autoestima personal relacionado con todas las dimensiones de su vida. Pero el trabajo también tiene una *dimensión social* porque implica poner las capacidades de las personas al servicio de las necesidades de la comunidad y de la población en general, tomando en cuenta todas las formas de actividades, incluido el trabajo doméstico o las tareas en el ámbito del cuidado a las personas.

Tiene, igualmente, una *dimensión política* en tanto implica el derecho de todas las personas a tener pleno acceso a las oportunidades sociales de obtención de recursos; los derechos fundamentales del trabajo y el diálogo social; el derecho a participar en la planificación de lo que hay que producir para satisfacer las necesidades de la población, comenzando por la más cercana; a la participación de las personas trabajadoras y de la sociedad civil en la propiedad de los medios de producción y en la toma de decisiones relevantes. Por último, tiene una *dimensión económica* porque propugna condiciones laborales dignas que cubran las necesidades económicas de las personas y empleo de calidad; y formas consensuadas y justas de valoración del intercambio en las relaciones comerciales y productivas.

La economía social y solidaria promueve y prioriza la cooperación (principio de cooperación, REAS 2011) frente a la competencia que impera en la economía de mercado, tanto dentro como fuera de las organizaciones y en la sociedad en general, buscando la colaboración, así mismo, con otras entidades y organismos públicos y privados. Propone construir colectivamente un modelo de sociedad basado en el desarrollo local armónico, en unas relaciones comerciales justas, la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad, la transparencia, y el respeto. La economía solidaria está basada en una ética participativa y democrática, que quiere fomentar el aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones, mediante procesos de toma de decisiones conjuntas, y de asunción compartida de responsabilidades, que garanticen la máxima horizontalidad posible a la vez que respeten la autonomía de cada una de ellas. Estos procesos de cooperación deben extenderse a todos los ámbitos: local, regional o autonómico, estatal e internacional y deben normalmente articularse en redes donde se vivan y se fomenten esos valores.



Fuente: Elaboración propia.

La economía social y solidaria fomenta la cultura de la cooperación promoviendo empresas cooperativas y un modelo de redes horizontales, participativas, democráticas, de confianza; promueve la articulación de relaciones en red que se caractericen por la misma cultura y valores de cooperación que se pretende fomentar en la sociedad; socializar la información de las buenas prácticas para el mutuo enriquecimiento; compartir conocimientos para aprender y crecer; compartir los recursos de las organizaciones, los espacios físicos o bienes materiales. La puesta en común de informaciones, conocimientos, experiencias, preocupaciones, fracasos, etc., consolida relaciones transparentes y de confianza mutua, porque ésta se genera sobre la base de los hechos. Fomentar redes como espacios de desarrollo y crecimiento mutuo mejora las relaciones entre sus miembros, creando iniciativas comunes, tanto hacia el interior como hacia fuera con otras entidades participando en eventos, proyectos o en causas comunes, buscando tener una incidencia política significativa en el entorno.

Para todo ello, como señala Silva (2010:77), es preciso poner de relieve la importancia que tiene la educación cooperativa y en valores, porque es a partir de la educación como las personas pueden llegar a comprender que la cooperación es una herramienta eficiente para generar mejores condiciones de vida y para prosperar colectivamente. Es a partir de esa educación desde donde se puede percibir la necesidad de mantener un equilibrio permanente entre las relaciones sociales y económicas y se puede entender realmente la necesidad de proteger la democracia, la participación y la equidad. Todo esto debe complementarse con la debida transparencia informativa, que no siempre

existe dentro de las propias organizaciones de la economía social y solidaria, no sólo en los aspectos relacionados con el interior de la organización, sino con el complejo mundo que rodea las relaciones económicas, políticas o sociales.

Una de las capacidades centrales de Nussbaum (2008:123), el *control del propio entorno*, presenta una doble vertiente. En lo político, se entiende como la capacidad de participar de manera efectiva en las elecciones políticas que gobiernan la propia vida, de tener derecho a la participación política. En lo material, como capacidad de tener propiedad -tanto de tierra como de bienes- en términos de oportunidad real, de derechos de propiedad sobre la base de igualdad con otros.

La participación es algo cada vez más demandado en el conjunto del mundo empresarial, porque se entiende que la implicación de las personas es un elemento fundamental para añadir valor a la empresa, y por lo tanto se pide a los trabajadores un mayor compromiso y entrega a favor de los objetivos de la empresa. Sin embargo, en la mayoría de las veces, esa participación queda constreñida a la organización técnica del puesto de trabajo y no trasciende a los ámbitos realmente importantes como son la definición de los objetivos y estrategias de su empresa, a la propiedad, el control político y los resultados.

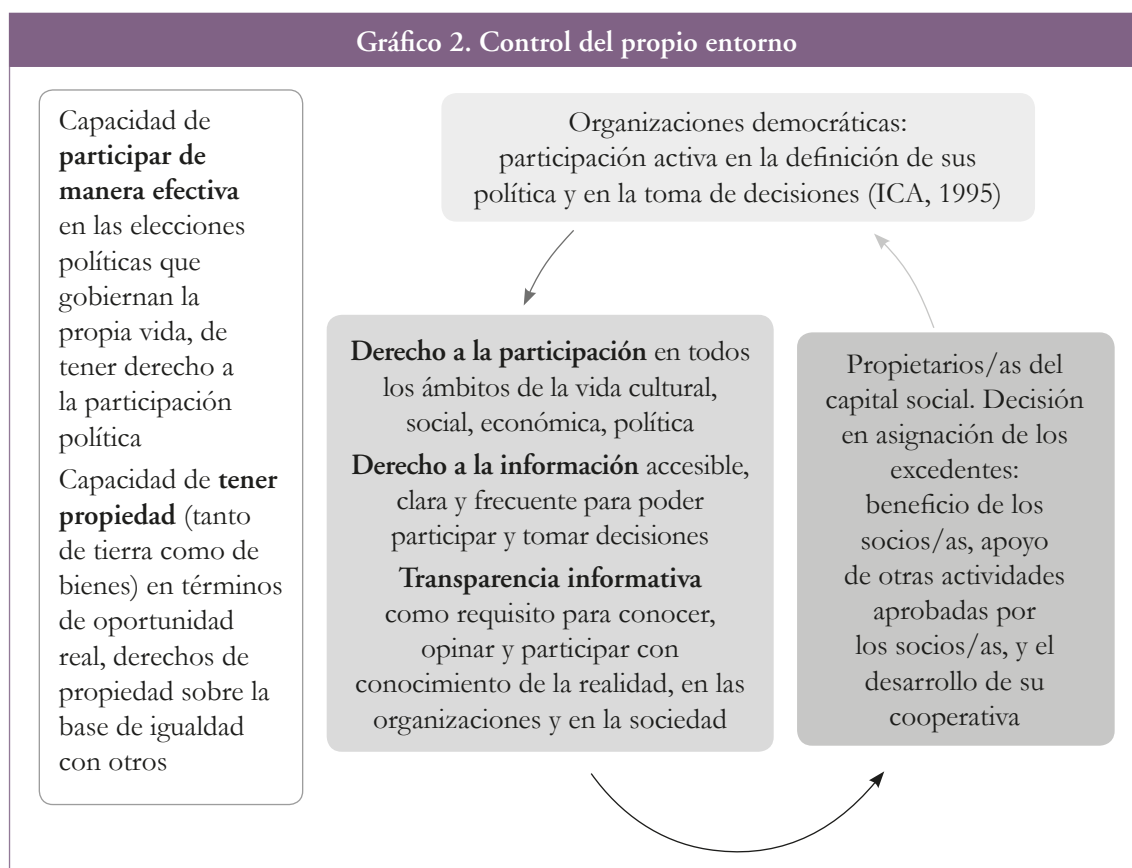
La autogestión económica entiende la participación de un modo más amplio y coherente, incorporando la participación institucional o política en los órganos de gobierno de la empresa²⁰, complementándola con la participación en la gestión²¹. La autogestión puede aunar los dos ámbitos de participación y caminar hacia una participación integral, porque resulta más fácil y coherente fomentar métodos de trabajo participativos en empresas regidas democráticamente, ya que las oportunidades de participación institucional hace más creíble fomentar la implicación en el puesto de trabajo (Lanki, 2004:25-27).

Pero más allá de eso, la economía social y solidaria defiende el derecho a la participación en todos los ámbitos de la vida -cultural, social, económica, política, etc.-; el derecho a la información accesible, clara y frecuente para poder participar y tomar decisiones en todos los aspectos que nos conciernen como personas y a la transparencia informativa como requisito para poder conocer, opinar y participar con conocimiento de la realidad y tomar las medidas oportunas que convengan al bien común, tanto en

²⁰ Los socios/as contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y administran dicho capital en forma democrática. Por lo menos una parte de dicho capital es propiedad común de la cooperativa y, normalmente los socios/as reciben una retribución limitada, si es que la hay, sobre el capital aportado. Los socios/as asignan los excedentes para todos o alguno de los siguientes fines: el beneficio de los socios/as en proporción a sus operaciones con la cooperativa; el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios/as, y el desarrollo de su cooperativa, mediante la posible creación de reservas, las cuales podrían ser, en todo o en parte, indivisibles (ICA 1995:53-54).

²¹ En tanto las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus socios/as, estos deben participar activamente en la definición de sus políticas y en la toma de decisiones, ya que los hombres y mujeres seleccionados para representar y administrar las cooperativas son responsables ante los socios/as. En las cooperativas de primer grado, los socios/as tienen iguales derecho de voto (un socio/un voto), y las cooperativas de otros grados se organizan también mediante procedimientos democráticos (ICA, 1995:52).

nuestras organizaciones como en todos los estamentos de la sociedad (principio de equidad, REAS 2011).



Fuente: Elaboración propia.

En la participación de carácter cooperativo, Silva (2010:84-85) contempla como mínimo tres formas de acceder a ella: la participación natural, la participación en relación de uso, y la participación en la organización y gestión. La participación natural se refiere al derecho propio de cada asociado y asociada de vincularse a una organización cooperativa de forma libre y voluntaria y, a través de su aporte económico, acceder a los múltiples beneficios que otorga la asociatividad: libre adhesión, democratización de la propiedad, construcción de ciudadanía, acceso a la utilización de los productos y servicios, y oportunidad de gestionar su propia empresa a través de los órganos directivos y de control. La participación en la relación se entiende como el derecho a utilizar los productos y servicios que ofrece la organización de forma responsable, comprometida y permanente. El tercer ámbito, y tal vez el más importante, se refiere a la participación en la organización y la gestión como directivos o miembros del núcleo básico. Esta participación ofrece la oportunidad para entender y desarrollar las diferentes habilidades que tienen los/las asociados/as en cuanto a la administración y dirección de una empresa de naturaleza solidaria, de planear, dirigir y controlar.

Sin embargo, la participación en general, pero particularmente en el ámbito de la economía social y solidaria, es un tema muy complejo (Lanki, 2004:31-32; Chaves

y Sajardo, 2004:31-52), y presenta algunos peligros, así como algunas dificultades y retos como el deslizamiento hacia el economicismo -funcionar eficazmente en el mercado, olvidando otros objetivos sociales y medioambientales-, que se encierre en sí misma sin establecer vínculos con el resto de las fuerzas autogestionarias -olvidando que es un proyecto social más amplio-, o que la tecnocracia se imponga a la democracia, especialmente en aquellas organizaciones con un alto nivel de competencia en el mercado. Las complejas decisiones empresariales pueden conducir a un alejamiento de los/as trabajadores/as de los órganos soberanos, que lo institucional se convierta en algo formal y que sea la dirección técnica -que es la que maneja más información y tiene más capacidad- la que marque, de hecho, las principales orientaciones de la empresa. En una realidad cada vez más compleja, con frecuencia las decisiones deben tomarse en el momento y la eficacia puede aconsejar delegar en pocas manos la capacidad de elaborar y proponerlas. Pero de esta forma se pueden crear ámbitos de poder real, a pesar de que formalmente las decisiones hayan de ser refrendadas por los órganos democráticos. Es una tendencia siempre presente que hay que contrarrestar estimulando la participación, con información y transparencia y una educación permanente.

La participación económica de los asociados también constituye un reto o desafío por la necesidad de contar con financiamiento para el desarrollo de sus actividades. Si bien la economía social y solidaria tiene entre sus principios la no lucratividad, ello no significa que su actividad no deba generar excedentes, sino que éstos deben ser destinados al fortalecimiento de la propia organización o a la extensión de otras iniciativas de economía social y solidaria. Además, esos excedentes deben contribuir a la constitución de capital institucional, es decir, aquella porción económica patrimonial que no es parte del capital social -aportes individuales- ni de la reserva obligatoria del capital, sino un fondo independiente que es propiedad de todos los asociados/as.

En el caso de las cooperativas, la inversión y la capitalización están principalmente en manos de los miembros de la cooperativa, lo que limita las fuentes potenciales de fondos a sus aportaciones, a sus activos, y las ganancias percibidas. Los recursos aportados por los socios que no integran el capital social -préstamos que pueden hacer los socios a la sociedad cooperativa- es un tipo de financiación a largo plazo que presenta importantes ventajas para la sociedad cooperativa (Bel y Fernandez, 2002:119) ya que atenúa la dependencia de otras formas de financiación, y mejora la imagen de la sociedad cooperativa frente a terceros.

Un último reto tiene que ver con la superación de las desigualdades de género que existen en empresas de otro tipo y en la sociedad en su conjunto. Si bien la economía social y solidaria tiene entre sus principios la equidad de género, según Ribas y Sajardo (2004:99-101), en el sector de la economía social también se presentan desigualdades importantes entre hombres y mujeres en función del tipo de entidad -cooperativa, sociedad laboral, entidad no lucrativa de acción social, etc.-, en cuanto a los sectores y ramas de actividad donde trabajan unos y otras, o en relación a las formas de contratación más habituales entre los miembros de uno y otro sexo. Las entidades de

economía social y solidaria no son ajenas al entorno en el que desarrollan su actividad, por el contrario, una de sus características fundamentales es que surgen de la sociedad para dar respuesta a las necesidades sociales y, por lo tanto, están afectadas por los condicionamientos sociales. Frente a la teoría neoclásica o la del capital humano, consideran que son las teorías feministas o las sociológicas las que mejor analizan y explican esta situación, porque basan sus argumentos en la estructura patriarcal existente en la familia y en la sociedad, que sitúa a las mujeres en desventaja laboral, social y familiar. Las entidades de economía social, en tanto se encuentran inmersas en la realidad social existente del mismo modo que las restantes empresas y organizaciones de la economía, se ven influidas por la tradición cultural o religiosa, por las costumbres y por los estereotipos dominantes en la sociedad.

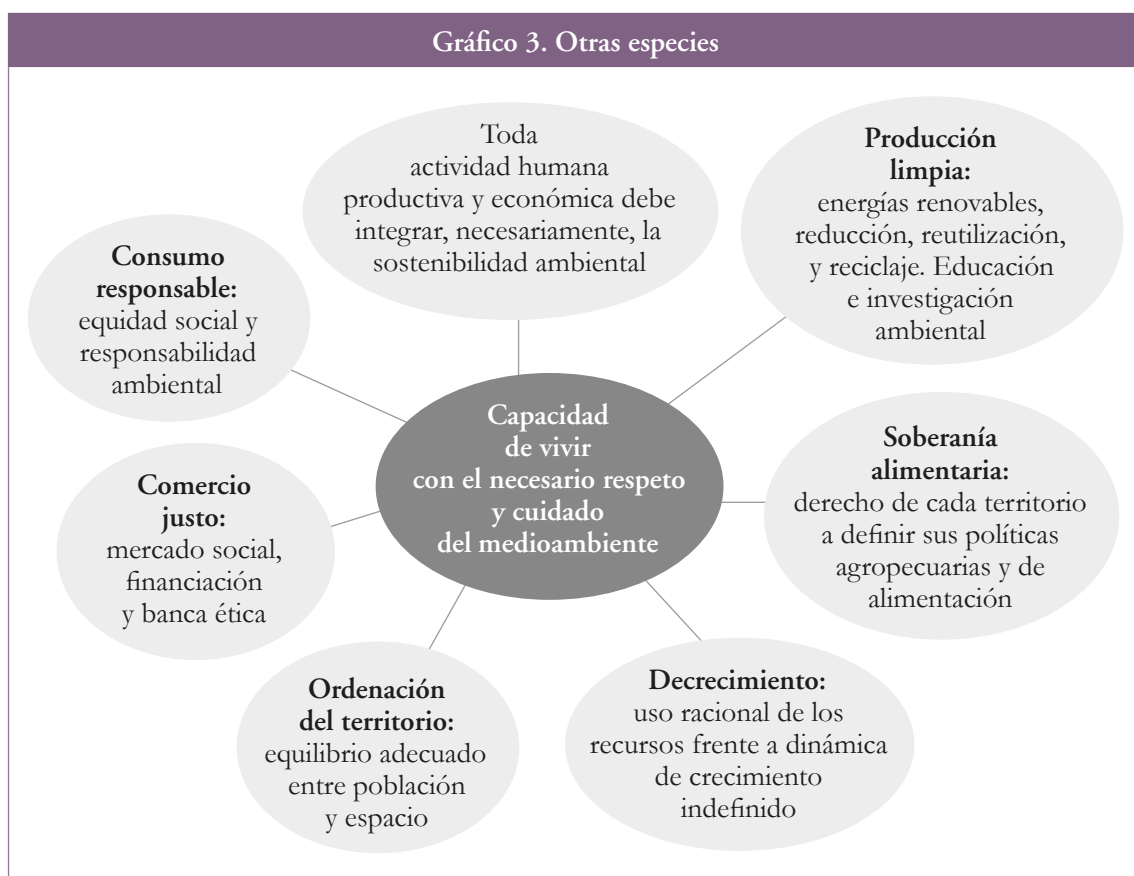
Por último, hacemos referencia a una de las capacidades que propone Nussbaum (2008:123) que es la de vivir con el necesario respeto y cuidado con los animales, las plantas, y el mundo de la naturaleza (*Otras especies*), porque está directamente relacionada con la dimensión medioambiental de la economía social y solidaria.

Desde la economía social y solidaria (REAS, 2011:6; Coraggio, 2011:381) se considera que toda actividad humana productiva y económica está relacionada con la naturaleza, con la que es necesario establecer alianzas. La buena relación con la naturaleza es una fuente de riqueza económica, por lo que resulta necesario integrar la sostenibilidad ambiental en todas las acciones humanas, evaluando el impacto ambiental (huella ecológica) de manera permanente, con la voluntad de reducirla significativamente y avanzar, así, hacia formas sostenibles y equitativas de producción y consumo, y promoviendo una ética de la suficiencia y de la austeridad.

Estas consideraciones sobre la sostenibilidad se concretan en la defensa de la producción limpia, con el uso de energías renovables, prácticas e iniciativas responsables como la reducción, reutilización, y reciclaje de residuos, así como el fomento de la educación y la investigación ambiental. Igualmente se defiende el consumo responsable como actitud coherente con un doble criterio ético de equidad social y de sostenibilidad ambiental, ya que al hacerlo no solamente se satisface una necesidad sino que, al mismo tiempo, se favorecen procesos que tienen implicaciones positivas de carácter económico (redes de distribución del mercado social, financiación alternativa, banca ética), social (equilibrio Norte-Sur, inclusión social, condiciones laborales dignas, desarrollo local...) y de sostenibilidad medioambiental (reducir contaminación, evitar agotamiento de recursos, evitar costes medioambientales innecesarios...).

Desde la economía social y solidaria (REAS, 2011) se defiende la soberanía alimentaria, como derecho de cada territorio a definir sus políticas agropecuarias y de alimentación protegiendo los territorios y su biodiversidad necesaria para el equilibrio de nuestro planeta y la obligada solidaridad con las generaciones siguientes; el decrecimiento, entendido como uso racional de los recursos que escape de la dinámica de crecimiento indefinido; la ordenación del territorio, que tenga en cuenta la distribución proporcional adecuada entre población y espacio para soportar la agricultura y la ganadería suficientes, los servicios de saneamiento, los transportes necesarios no contaminantes, etc.

Para Gendron (2004:21), la economía solidaria y el desarrollo sostenible se basan en principios similares, como la autonomía, el desarrollo centrado en las necesidades, la resiliencia y la democracia; ambos proponen modos alternativos de satisfacer las necesidades sociales, y se interrogan sobre el concepto del bien común y el significado de interés público. Considera que no se puede hablar de un desarrollo sostenible que tenga en cuenta tanto el medio ambiente, como la sociedad y la economía, sin manifestar la necesidad de ver la economía de otra manera, de repensar la relación entre lo económico y lo social; sin negarse a ver el sistema económico como una ley natural inmutable y reconocer que las normas económicas son constructos y elecciones sociales, que como tales prácticas sociales son diversas y pueden ser transformadas y adaptado a la elección de los valores de una sociedad.



Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, según Gendron (2004:25), se puede formalizar una articulación entre la economía social y el desarrollo sostenible, pero dependiendo de la definición que se adopte de cada uno de ellos: será mucho mayor en tanto se entienda la economía social como representación de un ámbito más que de un sector, y se entienda el desarrollo sostenible desde una visión más allá del enfoque puramente ambientalista. El desarrollo sostenible es el resultado de la acción de un conjunto de actores y, por lo tanto, posee una clara dimensión social. Los problemas ambientales revelan un mal funcionamiento y una insuficiencia del sistema económico, cuestionan la autonomía de la esfera económica, y requiere de la participación de los actores sociales: los repre-

sentantes políticos e institucionales, el mundo científico, los movimientos sociales y ambientales, los representantes de la industria, etc. Los problemas ambientales ponen de manifiesto la necesidad de adoptar una perspectiva social de la economía, como sugiere la perspectiva teórica inherente a la economía social, y sitúan a la economía social como medio para alcanzar el desarrollo sostenible gracias a sus valores centrados en torno al proceso de transformación socio-económico.

Además, para Gendron (2004:28-29), las organizaciones de la economía social -sin ánimo de lucro y del sector cooperativo- son actores clave el desarrollo sostenible porque son agentes para el cambio en tanto promueven la movilización institucional, social o económica presionando a los gobiernos a favor de protección del medio ambiente, e incluso a las empresas a mejorar su desempeño ambiental. También contemplan el objetivo de cambiar el comportamiento del consumidor promoviendo estilos de vida menos perjudiciales para el medio ambiente, y en este caso, las organizaciones de la economía social son similares a las actividades del movimiento verde por la capacidad de generar conciencia social para la transformación social. Todo ello sin olvidar que la producción de bienes y servicios ambientales es, en muchas partes, uno de los ámbitos de mayor presencia de la economía social, particularmente en el campo de la gestión de residuos, donde se han propuesto soluciones innovadoras para la reducción, la recuperación y el reciclaje, si bien se enfrentan a importantes restricciones y dificultades, porque en muchas ocasiones las empresas de la economía social deben responder a la doble exigencia de lograr la rentabilidad económica -como las empresas privadas- al tiempo que deben responder a las exigencias medioambientales del desarrollo sostenible y a la primacía de las personas.

Finalmente cabe señalar que la economía social es condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo sostenible. En teoría, sus principios y valores concuerdan de manera importante con los principios del desarrollo sostenible, pero estas concordancias se debilitan, en ocasiones, cuando se desciende al terreno de las prácticas, porque los principios medioambientales pasan a un segundo plano a la hora de tomar decisiones y las empresas de economía social no necesariamente tienen comportamientos que se puedan considerar medioambientalmente sostenibles.

3.4. La economía social y solidaria y las capacidades colectivas

En el documento introductorio “Cuestiones teóricas y metodológicas del Desarrollo Humano Local”, a la hora del abordar la dimensión colectiva del bienestar, se señalaba el potencial de la propuesta del *desarrollo de capacidades* (DC) como herramienta teórica y política para el análisis y la práctica de los aspectos colectivos del desarrollo humano local, capacidades no sólo individuales y colectivas, sino que se extienden a la capacidad del sistema o sociedad en su conjunto. Sin embargo, como ya se señala en ese documento, no existe un consenso a la hora de definir de manera precisa el enfoque del DC.

Las principales organizaciones internacionales -Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD)/ Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Programa de

Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y Banco Mundial (BM)- lo enmarcan principalmente en las estrategias de cooperación al desarrollo y tienen en común que el proceso implica un fuerte carácter endógeno, cuya concreción más importante se encuentra en la apropiación, y que el proceso incluye capacidades individuales y colectivas, que se distinguen en tres niveles: personas, instituciones y sociedad en su conjunto. El PNUD considera el desarrollo de capacidades como una herramienta para llevar adelante el enfoque del desarrollo humano y ello supone un avance dentro de la propuesta del enfoque de las capacidades al considerar que la consecución de objetivos de desarrollo humano depende de la existencia de capacidades de las personas, organizaciones y sociedades para transformar la situación.

Una de las aportaciones más interesantes proviene de Baser y Morgan (2008:22-34) que recogen diferentes acepciones de capacidad²², la definen como la habilidad global de un sistema para crear valor público, y señalan que son cinco sus características: a) Empoderamiento e identidad: propiedades que permiten a una organización o sistema sobrevivir, crecer, diversificarse y complejizarse. Para ello, los sistemas necesitan, poder, control y espacio; b) Habilidad o aptitud colectiva: la combinación de atributos que permite a un sistema funcionar, ofrecer valor, establecer relaciones y renovarse así mismo; c) Es un estado o condición inherente al fenómeno de sistemas: surge de la dinámica que envuelve una combinación compleja de actitudes, recursos, estrategias y habilidades, tanto tangibles como intangibles; d) Es un estado potencial; e) Crea valor público: la habilidad de un grupo o sistema para hacer una contribución positiva a la vida pública.

Las cinco capacidades que consideran Baser y Morgan (2008:26) como centrales son: a) compromiso y atracción; b) realizar tareas o funciones logísticas, ofrecer servicios y técnicas; c) relacionarse y conseguir apoyos y recursos; d) adaptarse y renovarse; y, e) equilibrar coherencia con diversidad.

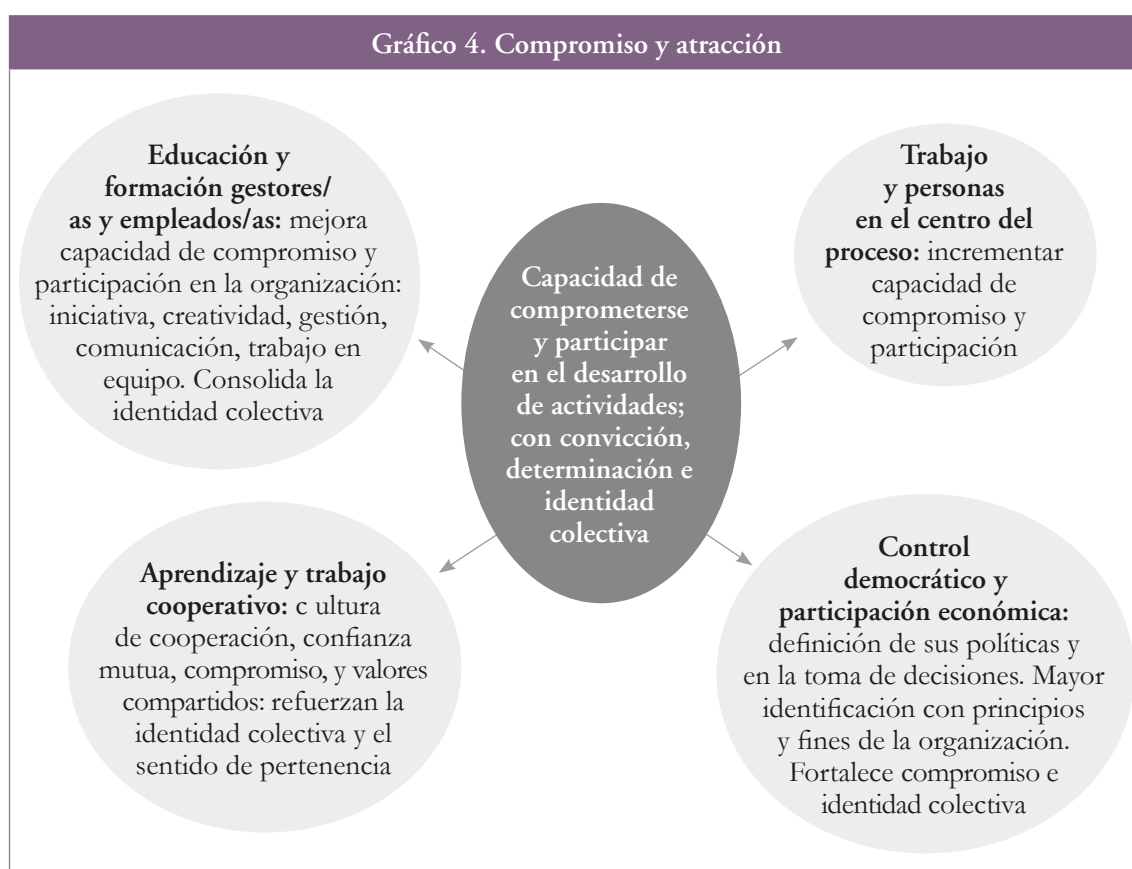
La primera de ellas -compromiso y atracción-, que la consideran como fundamental, se refiere a la capacidad de comprometerse y participar en el desarrollo de actividades; a la capacidad de las organizaciones de crear y potenciar espacios para sí mismos, de tener convicción, determinación e identidad colectiva.

La economía solidaria (REAS, 2011), promueve la participación de las personas en sus organizaciones, su derecho a estar bien informadas, lo que mejora la capacidad de sus miembros para comprometerse y participar en el desarrollo de sus actividades, a dotarse de mayores estímulos para el trabajo diario, para pensar en el futuro de manera colectiva, para consolidar esa identidad colectiva; una identidad que permitirá relacionarse desde la autoafirmación como organización y sobrevivir en el contexto y en relación con otros actores.

²² Aptitud de las personas, instituciones y sociedades para realizar funciones, resolver problemas y definir y alcanzar objetivos de manera sostenible (PNUD); Aptitud de las personas, instituciones y sociedades para resolver los problemas, hacer elecciones basadas en información, definir sus prioridades y planear sus futuros” (Banco Mundial); Aptitud de las personas, las organizaciones y la sociedad en su conjunto para gestionar sus asuntos satisfactoriamente” (OCDE/CAD).

La economía social y solidaria (REAS, 2011; ICA, 1995), en tanto que sitúa a las personas y el trabajo en el centro del proceso, promueve la mejora de sus capacidades de iniciativa y creatividad -de pensar, de comunicación, de gestión, de trabajo en equipo, de asumir riesgos, de investigar, etc.-, fomenta el aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones en los diferentes ámbitos -local, regional o autonómico, estatal e internacional- generan una cultura de cooperación, de confianza mutua, de compromiso, de valores compartidos que refuerzan la identidad colectiva, de sentido de pertenencia, un elemento relevante para sobrevivir en contextos complejos que ayuda a adaptarse colectivamente, junto con otras organizaciones, a nuevas realidades, en la búsqueda de nuevas ideas y de nuevos caminos por donde transitar, y puede aportar la necesaria coherencia de las organizaciones que impidan su fragmentación.

El cooperativismo, en tanto permite el control democrático y la participación económica de los socios/as, promueve y garantiza su participación activa en la definición de sus políticas y en la toma de decisiones, generando así condiciones para una mayor identificación con la organización, con sus principios y sus fines, fortaleciendo el compromiso y la identidad colectiva. El cooperativismo y las cooperativas promueven - deben promover-, así mismo, la educación y la formación de sus miembros, de sus cargos electos, sus gestores/as y sus empleados/as para contribuir, de manera efectiva, a su desarrollo. Con ello se mejora la capacidad de sus miembros para comprometerse y participar en el desarrollo de actividades de la organización, a consolidar la identidad colectiva (ICA, 1995).



Fuente: Elaboración propia.

La economía social y solidaria contribuye, así mismo, a reforzar las capacidades colectivas en tanto promueve su participación en el desarrollo local sostenible y comunitario a través de su implicación en redes con otras organizaciones del tejido social y económico dentro del mismo ámbito geográfico y en otros más amplios que vinculen lo micro y lo macro, lo local y lo global (principio de compromiso con el entorno, REAS 2011:6). Ello significa que deben comprometerse con las alternativas socio-económicas activas del entorno -mercado social, banca ética, comercio justo, desarrollo comunitario, etc.-, favoreciendo la creación del tejido social y estimulando y fortaleciendo el existente. Este principio de compromiso con el entorno de la economía social y solidaria contribuye de manera muy directa a incrementar las capacidades de compromiso y participación en las organizaciones, en su capacidad para crear y potenciar espacios para sí mismos y para otras organizaciones a través de redes horizontales participados por otras organizaciones del territorio. Con ello se contribuye a generar las sinergias y los apoyos necesarios para enfrentar las dificultades para sobrevivir, para buscar recursos, para hacer frente y adaptarse a contextos de cambio, muchas veces en situaciones muy difíciles.

La tercera de las capacidades colectivas -relacionarse y conseguir apoyos y recursos- se considera fundamental para sobrevivir en un determinado contexto y en relación con otros actores. Desde esta perspectiva, la capacidad no sólo se refiere al logro de resultados, sino de ser capaces de crear y de mantener las necesarias relaciones para que la organización pueda sobrevivir.

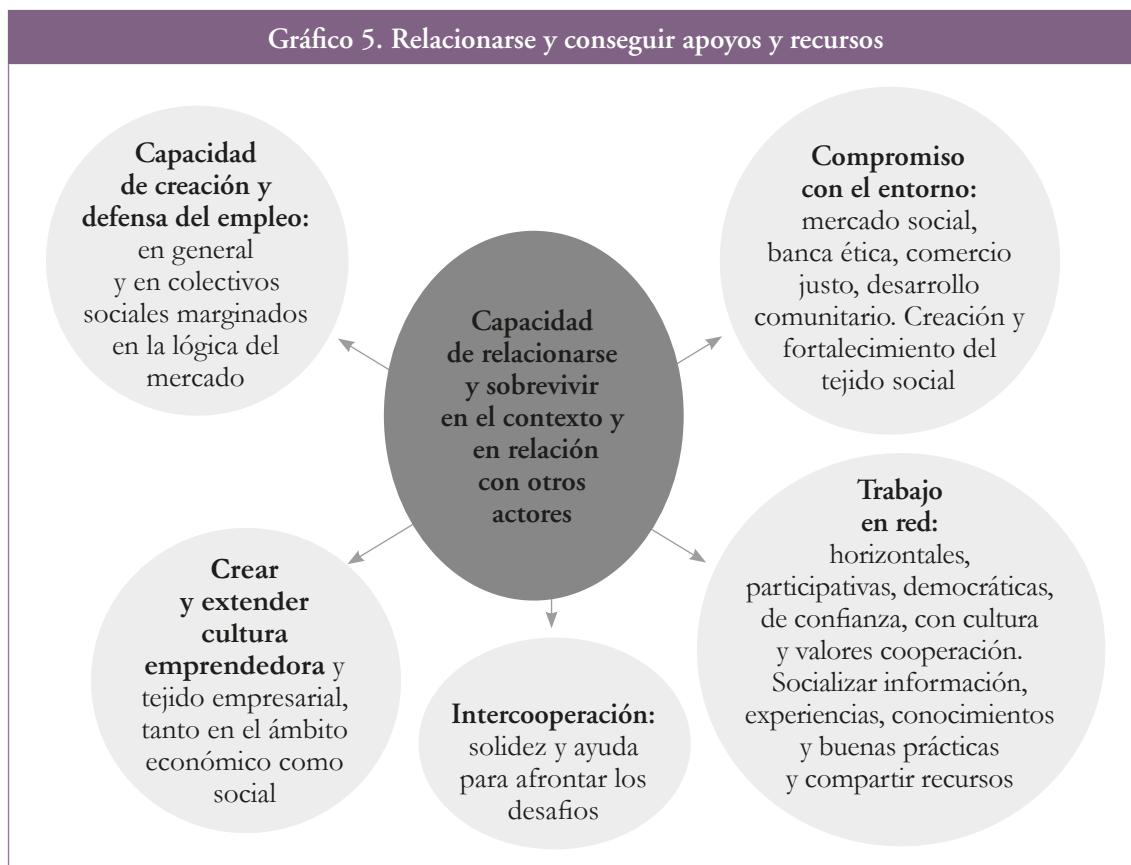
La economía social y solidaria surge desde el territorio, de sus gentes y sus organizaciones y solamente se puede entender desde esa perspectiva, y en ese sentido presenta importantes elementos en común con el desarrollo local, aunque, así mismo, algunas diferencias²³. El territorio es (Vázquez Barquero, 1990; Alburquerque, 2004, 2006), sujeto del desarrollo local, entendido como el conjunto de actores sociales que viven, se relacionan y se organizan en sus respectivos ámbitos territoriales, construyendo su propia historia, cultura, identidad e instituciones, a partir del aprovechamiento que realizan de su medio natural y sus recursos; un espacio que, más allá de una delimitación geográfica o una unidad administrativa, donde se hace posible la participación en torno a un proyecto estratégico común. Es, así mismo, un espacio de concertación social

²³ La propia concepción del desarrollo como crecimiento económico frente a la defensa de una economía realmente sostenible que incluya sistemas de producción limpios, pero también un consumo responsable u otros aspectos como la soberanía alimentaria. Igualmente, el papel y la relevancia de lo local frente a la inserción internacional, que no se entiende tanto como respuesta a la necesidad de competitividad de los espacios locales de hacer frente a los retos y amenazas del proceso de globalización, sino como lograr la reproducción de la vida de las personas que se asientan en el territorio sobre la base de unas relaciones de producción, distribución, consumo y financiación consensuadas y basadas en la justicia, en la cooperación, la reciprocidad, y la ayuda mutua. Así mismo, las diferencias se sitúan en la existencia o no de fines de lucro que defiende la ESS frente a la maximización del beneficio de las entidades con ánimo de lucro. Por último el sentido de la cooperación que no se limita al agrupamiento para general economías de escala para unas condiciones mejores de competencia sino construir colectivamente un modelo de sociedad basada en el desarrollo local armónico, en unas relaciones comerciales justas, la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad, la transparencia, y el respeto.

de los diferentes agentes socioeconómicos públicos y privados -administraciones públicas, instituciones locales, organizaciones empresariales, movimientos sociales, universidades regionales, centros de investigación y de extensión de conocimientos técnicos, organizaciones no gubernamentales- para el aprovechamiento más eficiente y sostenible de los recursos endógenos existentes, el fomento de las capacidades endógenas y la creación de un entorno innovador en el territorio.

La autogestión económica (Lanki, 2004:22-23) tiende a dar respuesta a las necesidades de las comunidades, a estar al servicio consciente del desarrollo comunitario. Frente a un modelo globalizador promovido por el capital, la autogestión económica se arraiza en pueblos, en comunidades, en geografías humanas concretas, a una tierra. En tanto el capital pertenece a las personas que aportan el trabajo y esas personas además son miembros de una comunidad o territorio determinado, la actividad productiva de la empresa se arraiga en ese territorio. El espacio geográfico-humano no es intercambiable, es parte nuclear de la razón de ser de la empresa autogestionada. La empresa autogestionada tiene, además, un potencial especial para proyectar su influencia más allá del ámbito de la empresa y para comprometerse con otros ámbitos de la sociedad poniendo la acción empresarial al servicio de un desarrollo integral de la comunidad, creando conexiones con otras experiencias sociales y culturales, con movimientos sociales relacionados con la ecología, la cuestión de género, el reparto del tiempo o los modelos de desarrollo.

La economía social y solidaria contribuye al desarrollo económico endógeno de los territorios, ya que poseen una mayor propensión a reinvertir los beneficios en el mismo territorio donde se generan, promoviendo procesos de acumulación a nivel local (García Serrano y López Serrano, 2011:30-32). Así mismo, dispone de mayor capacidad para movilizar los recursos existentes a nivel local -conocimientos locales, redes, capital social, confianza, prestigio, etc.- y posee una intensa capacidad para crear y extender cultura emprendedora y tejido empresarial, tanto en el ámbito económico como en el social. Presenta, así mismo, más capacidad para vincular la actividad económica con las necesidades locales -servicios de proximidad a la comunidad, servicios sociales, culturales, etc.- y/o con el tejido productivo local. Igualmente, en un contexto de descentralización y modernización de los Estados, puede contribuir a una mayor autonomía de los territorios en tanto el modo de control y de decisión en estas entidades tiende a situar en la sociedad civil del propio territorio.



Fuente: Elaboración propia.

Uno de los debates recientes más importantes gira en torno a la responsabilidad social de las empresas con las sociedades en las que se insertan y realizan sus actividades, una preocupación que, en mayoría de los casos, tiene que ver más con su incidencia en la cuenta de resultados que en una verdadera preocupación sobre los impactos que generan sus comportamientos a lo interno y hacia lo externo de la empresa. Frente a la RSE de carácter voluntario, limitado y frecuentemente cuestionado, en la economía social y solidaria la responsabilidad social va implícita en su quehacer cotidiano porque generan bienestar de forma permanente para sus asociados, empleados y comunidad en general, manteniendo un equilibrio constante entre las funciones económica y social (Silva, 2010:80). En ese sentido se puede decir que todo el ejercicio que realiza una cooperativa es responsabilidad social empresarial, porque esta es en la esencia misma de la economía solidaria. La gestión cooperativa está al servicio de la sociedad y, por lo tanto, deben velar por el desarrollo integral de la organización en todas sus dimensiones y en todas sus relaciones. La responsabilidad social es el punto de partida y desarrollo de todas las empresas cooperativas no el punto final, como sucede en otras formas empresariales; un reto y una estrategia de acción permanente que contribuye al desarrollo de la gestión socio empresarial, la generación de calidad de vida para cada asociado y la sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

La responsabilidad social es consustancial a la autogestión económica (Lanki, 2004:28-29), porque supone todo un modo global de *estar* en la economía y de hacer empresa, tiene un potencial propio para desarrollar el compromiso social -atender a las necesi-

dades sociales, culturales y ecológicas del entorno-, y poner límites desde ese ámbito a la actividad económica. La autogestión económica puede, además, establecer límites a la lógica puramente economicista del mercado organizando la actividad de las empresas en función de estándares sociales, democráticos y ecológicos: poner límites al desmedido crecimiento empresarial derivado de las exigencias técnico-económicas, mejores condiciones para determinar qué y cómo producir, desarrollar la sensibilidad por el cuidado del medio ambiente en los procesos de fabricación, ofrecer condiciones laborales dignas y realizar un esfuerzo especial por el desarrollo de las personas.

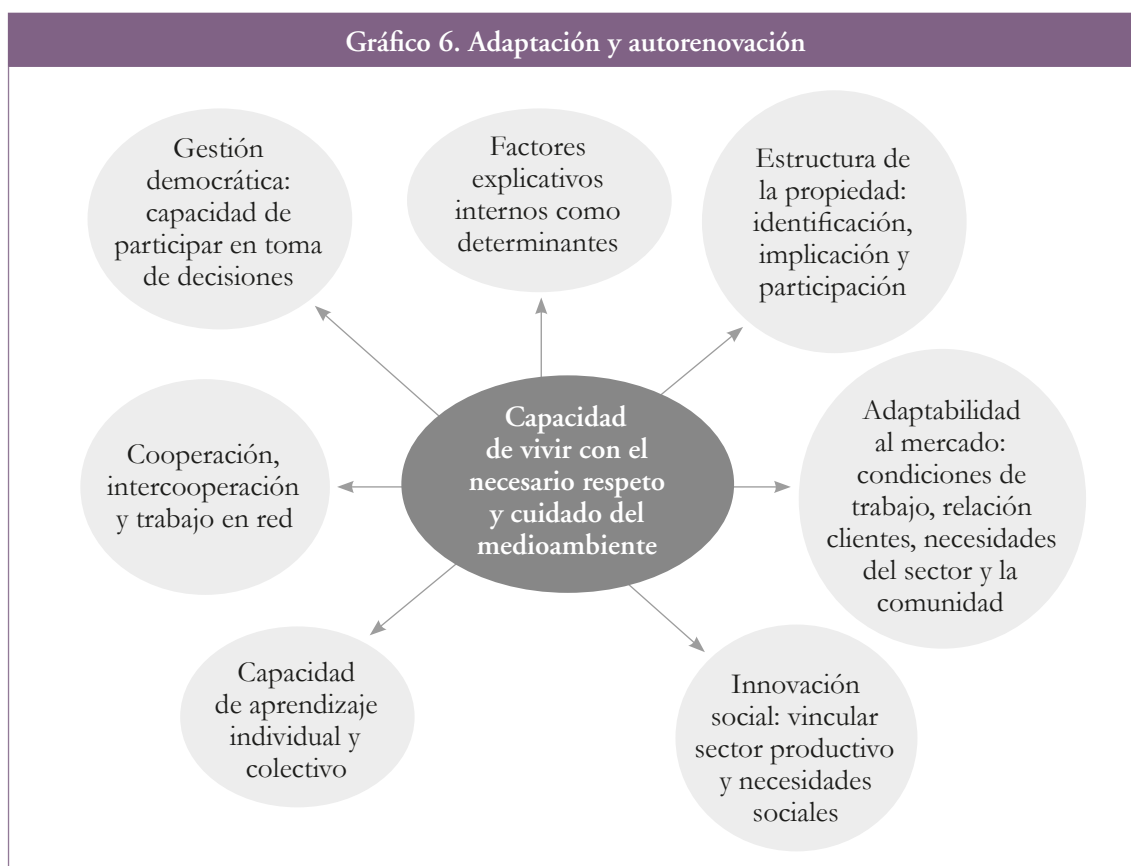
La cuarta de las capacidades *-adaptación y autorenovación-* tiene que ver con la capacidad de hacer frente a contextos de cambio, muchas veces en situaciones muy difíciles, y se relaciona con la capacidad de aprendizaje individual y colectivo, con la capacidad de fomentar el diálogo interno, con resituar y reconfigurar a la organización, a la búsqueda de nuevas ideas y de nuevos caminos por donde transitar.

La economía social y solidaria ha mostrado una notable capacidad de resiliencia y de adaptación a contextos de crisis, particularmente en la creación de puestos de trabajo y en la defensa del empleo²⁴. En una investigación sobre el impacto de la crisis en las microempresas cooperativas, y de forma especial, en las del sector de la intervención social, en el período 2008-2011 en España, Sabin et al. (2010:2) concluyen que las empresas cooperativas están resistiendo la crisis mejor que el resto del tejido empresarial, lo cual se manifiesta en una menor tasa de cierre de empresas y en una menor destrucción de puestos de trabajo. Consideran que los factores fundamentales que explican este mejor comportamiento *-factor C-*, tienen que ver con sus principios y valores, su mayor capacidad para adaptarse a las condiciones del mercado y para ajustar los salarios y las condiciones laborales a la reducción de los ingresos de la empresa.

Díaz Fonca y Marguallo (2010), por su parte, señalan que el empleo cooperativo es menos dependiente de las variaciones mostradas por el Producto Interior Bruto (PIB), ya que en momentos de crecimiento, la creación de cooperativas es menor que otras organizaciones, pero que su destrucción en caso de crisis es menor que en el conjunto de la economía. Igualmente, constatan que las sociedades cooperativas ofrecen una

²⁴ La Alianza Mundial de Cooperativas cifra en 1000 millones de socios/as cooperativos repartidos en la mayoría de los sectores: agricultura, construcción, industria y servicios, y generan 100 millones de empleos, un 20 % más que las firmas multinacionales (2012). Ver <http://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo>. En el caso español, según CEPES (2011:74-75) en el periodo mas duro de la crisis a partir del año 2008, mientras en la economía en su conjunto se perdieron millones de empleos, en el sector de la economía social se generó empleo neto en mas del 1%, aunque se registró un descenso del 6,8% de entidades y una caída en la facturación del 24,6%. En términos generales la situación parece ser mejor para las cooperativas sociales y de trabajo asociado en comparación con las empresas convencionales, sobre todo en los países con un mayor nivel de implantación y experiencia cooperativa (CICOPA, 2011:2). Igualmente como señala COCETA (2010:69), también las Cooperativas de Trabajo de Iniciativa Social (CTIS) han seguido creando empleo a pesar de las circunstancias adversas por las que atraviesa la economía, han permanecido en el territorio, en los municipios, mantenimiento del tejido empresarial, generando cohesión territorial y animando con su presencia la generación de nuevos proyectos empresariales.

mayor calidad en el empleo, medida a través de la fortaleza en el mantenimiento del empleo ante periodos recesivos, que se debe no tanto a la estrecha relación entre la creación de cooperativas y la búsqueda de una solución en situaciones de desempleo, como a la calidad de la oferta de trabajo que realiza, ya que se promueven unas mejores condiciones laborales para el trabajador -menor riesgo de despido, etc.- que otro tipo de empresas.



Fuente: Elaboración propia.

En un mundo globalizado en el que el desempleo se presenta como un problema estructural, la autogestión económica presenta la potencialidad de creación, mantenimiento y defensa de los puestos de trabajo porque es su vocación natural (Lanki, 2004:25-25) ya que al ser socios y socias, y por lo tanto dueñas de su empresa, vinculan su futuro personal y familiar al de la empresa. En ese sentido, las cooperativas han demostrado tener capacidad notable para mantener empresas no rentables en épocas de crisis²⁵.

²⁵ En el caso del Grupo Mondragón, la intercooperación se ha manifestado en la creación de agrupaciones sectoriales, que han permitido economías de escala y las sinergias organizativas, mientras que en el terreno social se ha impulsado la transferencia y promoción de socios trabajadores. Se ha puesto de manifiesto en la promoción de nuevas cooperativas, en la creación de entidades de cobertura en el área financiera, educativa y de investigación y en la ejecución de proyectos comunes en el área social y empresarial. Ver: <<http://www.mondragon-corporation.com/CAS/Cooperativismo/Experiencia-cooperativa/Cultura-Cooperativista/Intercooperaci%C3%B3n.aspx>>.

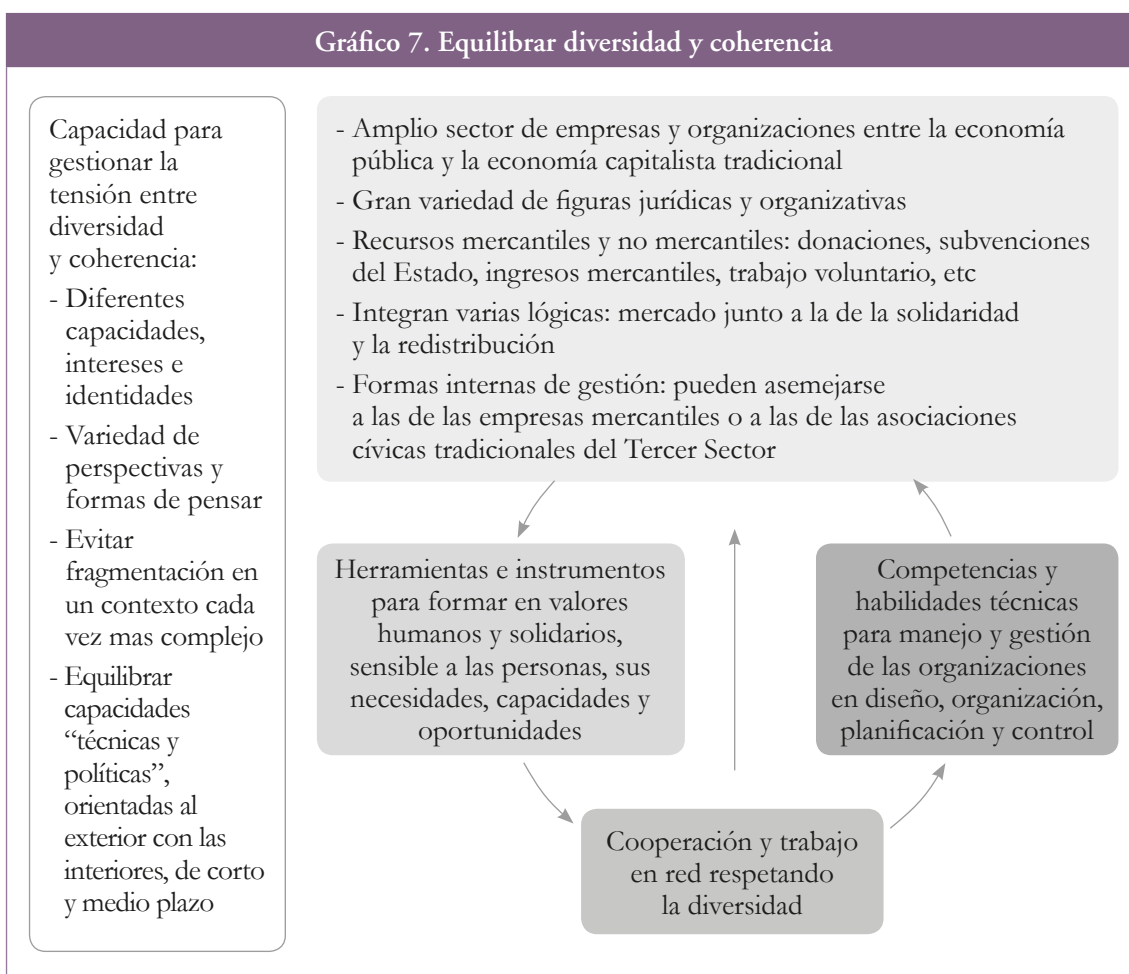
Además, en las dos últimas décadas, las empresas de economía social han desarrollado innovaciones sociales y se han introducido en nuevos sectores en expansión como los servicios sociales y la inserción sociolaboral, que en el caso de España ha contado con las facilidades ofrecidas por las reformas legales -ley de igualdad de género, de empresas de inserción y de dependencia-, aunque no se puede obviar que deben enfrentar el reto de la cada vez mayor intromisión de las empresas de capitales y la cada vez mayor mercantilización de los servicios sociales (Sanchís y Campos, 2008:194). Las entidades de la economía social y solidaria cuentan con un mayor nivel de reconocimiento y visibilidad a los ojos de los poderes públicos y agentes sociales y, por lo tanto, presentan ventajas con relación al sector capitalista, ventajas comparativas de eficiencia en la asignación y producción de importantes grupos de servicios directamente ligados a las necesidades sociales porque, en términos generales, existe una mayor sintonía de intereses entre la oferta pública de estos bienes y servicios -agua, luz, transporte, educación, servicios sociosanitarios, etc-, y la filosofía social y comunitaria de las entidades que la proveen con sentido de servicio público (García Serrano y López Serrano, 2011:30-32). Este papel de intermediación entre las necesidades de ámbito público y social y el sector productivo proveedor de bienes y servicios, es el que puede permitir generar y liderar procesos de innovación social.

Por último, las organizaciones deben hacer frente al reto de gestionar la tensión entre la *diversidad y la coherencia*, porque al tiempo que deben disponer de diferentes capacidades, intereses e identidades y una variedad de perspectivas y formas de pensar, deben buscar, así mismo, la manera de evitar la fragmentación en un contexto cada vez más complejo. Las organizaciones también deben tratar de equilibrar las diferentes capacidades, por ejemplo las “técnicas” y las “políticas”, las orientadas al exterior con las interiores, las de corto con medio plazo, etc.

Como se señalaba en un apartado anterior, actualmente existe una notable variedad de empresas y organizaciones que se sitúan entre la economía pública y la economía capitalista, con variedad de figuras jurídicas y organizativas, que hacen uso de recursos mercantiles y no mercantiles -donaciones, subvenciones del Estado, trabajo voluntario-, que combinan, así mismo, la lógica del mercado junto a la de la solidaridad y la redistribución, y que incorporan sistemas de gestión interna también muy variadas. Esta variedad de iniciativas y emprendimientos aporta la riqueza que significa disponer de una gran diversidad de experiencias y situaciones, pero precisa, así mismo, de la necesaria coherencia para que no todo sea posible contemplar dentro de la economía social y solidaria. Y es aquí donde, de nuevo, la formación y la educación en valores solidarios y cooperativos juega un papel relevante.

La educación cooperativa tiene como objetivo formar a las personas en competencias para el buen manejo en la gestión organizativa interna, en las finanzas y en planificación y dirección económica, pero también en las capacidades que permitan formar a mejores personas en cuanto a sus relaciones humanas, personales y sociales. Con ello se logra contribuir a diversificar las capacidades de sus miembros, a enriquecer su diversidad manteniendo, a su vez, la necesaria coherencia que garantice la estabilidad necesaria.

La educación es un pilar absolutamente necesario del paradigma cooperativo (Silva, 2010:81) porque es la que permite a los individuos asociados actuar siempre dentro de un horizonte de aprendizaje que a su vez los perfecciona como miembros de un colectivo y actores fundamentales; es la que permite a sus asociados/as tomar conciencia del potencial del cooperativismo y de consolidar las herramientas de gestión en su beneficio, en el de comunidad y del sistema económico en el cual interactúa la organización; es la que permite construir la soberanía del ser humano como individuo y como colectividad, de encontrarle sentido a las ventajas que ofrece un modelo de gestión humano que permite apreciar la riqueza de los individuos en conjunto y/o de forma individual y, a su vez, permite generar elementos de riqueza colectiva sostenible.



Fuente: Elaboración propia.

En la gestión no sólo es necesario el aprendizaje de herramientas, técnicas, normas o leyes, sino que debe primar sobre éstas la necesidad de tomar conciencia de que lo que se administra se gestiona es una empresa cooperativa, entendiéndola no como un simple instrumento para vender servicios, generar ingresos y conseguir utilidades. Es desde la educación cooperativa como se entiende que se administra, dirige, controla y planea para servir, entendido el servicio como el propósito fundamental de la organización y no un mero medio para generar excedentes. Esa mejor formación y capacitación

permitirá, incrementar las capacidades para la adaptación y auto renovación, que están relacionados precisamente con el aprendizaje individual y colectivo. En tanto esta formación y capacitación lo sea no solamente en el terreno de las capacidades técnico-profesionales sino en otras relacionadas con la identidad cooperativa, contribuirá a diversificar las capacidades de sus miembros, a enriquecer su diversidad manteniendo, a su vez, la necesaria coherencia que garantice la estabilidad necesaria. (Silva, 2004:87).

4. Conclusiones



La economía social y solidaria rescata la dimensión normativa de lo económico y hace suyas las aportaciones que, desde finales del siglo XIX y a lo largo del siglo XX, han cuestionados los principios sobre los que se sustenta la idea del *homo economicus* de la economía convencional, particularmente de los enfoques institucionalistas y neoinstitucionalistas, de la economía ecológica, de la economía feminista, de la economía comunitaria y de diversas corrientes críticas.

Frente a la idea del bienestar que subyace en el enfoque utilitarista de las necesidades humanas, el enfoque del desarrollo humano toma como referencia las capacidades humanas, tanto en su versión más individual, pero sobre todo, en su dimensión colectiva. La economía social y solidaria aporta las bases para dotar de contenido a la dimensión económica del Desarrollo Humano Local porque los principios y valores en los que se sostiene, así como las prácticas que los desarrollan, están en consonancia y se alinean para contribuir al fortalecimiento de las capacidades centrales y colectivas.

Los principios y valores en los que se sustenta y promueve la economía social y solidaria contribuyen a reforzar las capacidades centrales porque sitúan al trabajo en el centro de la actividad económica y humana, con el capital subordinado a él, toma en consideración sus dimensiones humanas, sociales y políticas, y promueve la cooperación frente a la competencia para construir colectivamente un modelo de sociedad basado en el desarrollo local armónico, en unas relaciones comerciales justas, la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad, y la transparencia.

La ESS contribuye a fomentar el control del propio entorno porque, mas allá de la mera participación simbólica, permite y estimula la participación integral de las personas en la propiedad y en la gestión a todos los niveles, tanto de las actividades empresariales como en otros ámbitos de la vida cultural, social, económica, y política. Sin embargo, no deben obviarse, así mismo, las dificultades de su aplicación prácticas, como el deslizamiento hacia el economicismo, la falta de relaciones con otras organizaciones o que la tecnocracia se imponga a la democracia, al igual que otras derivadas de la participación económica de los asociados o de la persistencia de las desigualdades de género al interno de las organizaciones.

La sostenibilidad ambiental, y de la vida en general, sobre la base de la defensa y el fomento de la producción limpia, el consumo responsable, la soberanía alimentaria, y el equilibrio territorial son valores y principios que están contemplados en la economía social y solidaria, aunque no siempre concuerdan con las prácticas desarrolladas por sus organizaciones.

La participación integral de las personas, su derecho a estar bien informadas, la mejora de las capacidades de iniciativa y creatividad, el fomento del aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones en los diferentes ámbitos, son valores y prácticas centrales en la economía social y solidaria que permiten incrementar los niveles de compromiso de sus miembros y sus organizaciones, generando así una cultura de cooperación, de confianza mutua, de compromiso, de valores compartidos, que refuerzan la identidad colectiva y el sentido de pertenencia.

La economía social y solidaria, está estrechamente ligada al desarrollo local, porque surge desde el territorio, de sus gentes y sus organizaciones, está enraizada en el territorio, utiliza los recursos endógenos y fomenta las capacidades locales para la creación de un entorno innovador en el territorio. Tiende a dar respuesta a las necesidades de las comunidades, a estar al servicio del desarrollo comunitario, posee un potencial especial para comprometerse con otros ámbitos de la sociedad y una mayor propensión a reinvertir los beneficios en el mismo territorio donde se generan, promoviendo procesos de acumulación a nivel local; posee una intensa capacidad para crear y extender cultura emprendedora y tejido empresarial, tanto en el ámbito económico como en el social. En este sentido, cabe señalar la necesidad de reforzar el dialogo entre la economía social y solidaria y el desarrollo local y territorial, en tanto comparten numerosos elementos, pero poniendo el acento en las aportaciones que aquella puede realizar como el énfasis en la sostenibilidad medioambiental, no siempre respetada desde una visión del desarrollo vinculado al crecimiento, el papel y la relevancia de lo local no tanto frente a la inserción internacional como a la reproducción de la vida, la toma en consideración de la no lucratividad frente a la maximización del beneficio, o el sentido de la cooperación que se sitúa mas allá de la creación de las economías de escala.

Frente a contextos de crisis y de cambio, la ESS ha mostrado que posee capacidades de resiliencia y de adaptación, que se manifiesta en la creación y defensa del empleo, algo que es consustancial porque la propiedad del trabajo y el capital social vincula el futuro personal y familiar al de la empresa. Igualmente, su mayor nivel de reconocimiento y visibilidad ante los poderes públicos y agentes sociales presenta ventajas comparativas eficiencia en la asignación y producción de importantes grupos de servicios directamente ligados a las necesidades sociales, porque se genera una mayor simetría entre ofertante-demandante, es decir, una mayor sintonía de intereses entre la oferta pública de estos bienes y servicios y la filosofía social y comunitaria de las entidades que la proveen con sentido de servicio público.

Por último, las organizaciones de la economía social y solidaria han demostrado capacidades para hacer frente al reto de gestionar diferentes intereses e identidades, perspectivas y formas de pensar, pero con la necesaria coherencia, como lo prueba la existencia de una notable variedad de empresas y organizaciones que se sitúan entre la economía pública y la economía capitalista, con variedad de figuras jurídicas y organizativas, que hacen uso de recursos mercantiles y no mercantiles, que combinan la lógica del mercado junto a la de la solidaridad y la redistribución, y que incorporan

sistemas de gestión interna también muy variadas. La formación y la educación en valores solidarios y cooperativos juega un papel relevante, en tanto la educación en valores cooperativos y solidarios tiene como objetivo formar a las personas no solamente en competencias para el buen manejo en la gestión organizativa interna, en las finanzas y en planificación y dirección económica, sino en capacidades que permitan formar a mejores personas en cuanto a sus relaciones humanas, personales y sociales.

5. Bibliografía



- ARRUDA, Marcos (2004): “¿Qué es la economía solidaria? El renacimiento de una sociedad humana matrística”. *Ecología Política* 27, pp. 71-75.
- ARRUDA, Marcos (2005): *Humanizar lo infrahumano: la formación del ser humano integral: homo evolutivo, praxis y economía solidaria*. Icaria. Barcelona.
- ARRUDA, Marcos (2007): “Intercambiando visiones sobre la socioeconomía solidaria”. Disponible en: <<http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0342/PONENCIAArruda1.pdf>>.
- ARRUDA, Marcos (2010): *Hacer real lo posible: la formación del ser humano integral: economía solidaria, desarrollo y el futuro del trabajo*. Icaria. Barcelona.
- BASER, Heather; MORGAN, Peter (2008): *Capacity, Change and Performance. Study Report*. European Centre for Development Policy Management. Discussion Paper 59 B.
- BEL DURÁN, Paloma; FERNÁNDEZ GUADAÑO, Josefina (2002): “La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas”. *Revista de CIRIEC* N 42, pp. 101-130.
- BIRCHAL, Johnston; KETILSON; Lou Hammond (2009): *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*. ILO. Geneva.
- CARRASCO, Cristina; BORDERÍAS, Cristina (1994): “Las mujeres y el trabajo: aproximaciones históricas, sociológicas y económicas”. En Carrasco, Cristina; Borderías, Cristina; Alemany, Carmen (Comp.). *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. FUHEM/Icaria. Barcelona, pp. 15-109.
- CARRASCO, Cristina; BORDERÍAS, Cristina; TORNS, Teresa (2011): “El trabajo de cuidados: antecedentes históricos y debates actuales”. En Carrasco, Cristina; Borderías, Cristina; Torns, Teresa (2011) *El Trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*. Catarata. Madrid, pp. 13-95.
- CEPES (2011): *La economía social en España 2010-2011*. Confederación Empresarial Española de la Economía Social, Madrid.
- CICOPA (2011): “A pesar de las dificultades, las cooperativas de industria y servicios, resisten a la crisis y sus consecuencias”. Tercer informe anual sobre la crisis.

- Organización Internacional de las Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios. (Consultado el 9 de diciembre de 2013). Disponible en: <<http://www.cicopa.coop/Resistencia-de-las-cooperativas-a.html>>.
- CIRIEC (2006): “La Economía social en la Unión Europea”. Resumen del Informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo (CESE). DI CESE 96/2007. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa. (Consultado el 2 de enero de 2012). Disponible en: <http://www.observatoritercersector.org/pdf/centre_recursos/1_8_eco_03565.pdf>.
- COCETA (2010): *Cuando se trata de personas, las cooperativas llevan la iniciativa. Cooperativas de trabajo de iniciativa social. Radiografía de un sector en evolución*. Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado, Madrid.
- CORAGGIO, José Luis (2011): *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Alberto Acosta y Esperanza Martínez (Editores). FLACSO/Abya Yala. Quito.
- CHAVES, Rafael; SAJARDO, Antonia (2004): “Economía política de los directivos de las empresas de economía social”. *Revista de CIRIEC* N° 48, pp. 31-52.
- CHAVES, Rafael; MONZÓN, José Luis (2006): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, mimeo.
- CHAVES, Rafael (2008): “La economía social: dos décadas generando empleo, tejido productivo y cohesión social en Europa”. Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa IUDESCOOP de la Universidad de Valencia. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <<http://www.eco.uva.es/novedades/vsem/PRC.pdf>>.
- DÁVALOS, Pablo (2008): *Reflexiones sobre el sumak kwasay (buen vivir) y las teorías del desarrollo*. ALAI (Agencia Latinoamericana de Información), Quito. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <<http://alainet.org/active/25617>>.
- DEFOURNY, Jacques; NYSSSENS, Marthe (2006): “Defining social enterprise”, en: Nyssen, M. (ed.): *Social Enterprise*. Ed. Routledge. London.
- DÍAZ FONCEA, Millán; MARCUELLO, Carmen (2010): “Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB”. *CIRIEC-España*. N° 67, pp, 23-44.
- DOYAL, Len; GOUGH, Ian (1994): *Teoría de las necesidades humanas*, Icaria, Barcelona.
- DUBOIS, Alfonso (2012): “El desarrollo de las capacidades colectivas y la economía social y solidaria: una propuesta teórica”. Comunicación. VII Congreso Internacional Rulescoop *Economía social: identidad, desafíos y estrategias*. Valencia.
- ERRASTI, Ángel María; HERAS, Iñaki. et al. (2002): “La internacionalización de las cooperativas y su responsabilidad social”. *Revista de Dirección y Administración de Empresas* n° 10, Diciembre 2002, pp. 119-145 .

- GAIGER, Luiz Inacio (2007): “La Economía Solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas”, en Coraggio, José Luis (org.): *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. Colección de lecturas sobre Economía Social, Altamira, UNGS, Bs. As.
- GENDRON, Corinne (2004): “*Développement durable et économie sociale: convergences et articulations*” *Cahiers de l'ARUC-ÉS*. N° R-17.
- GOUGH, Ian (2008): “El enfoque de las capacidades de M. Nussbaum: un análisis comparado con nuestra teoría de las necesidades humanas”. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, n° 100, CIP-Ecosocial/Icaria.
- GUERRA, Paulo (2012): “Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas”. (Consultado el 9 de diciembre de 2013). Disponible en: <<http://tacuru.ourproject.org/documentos/ guerra.pdf>>.
- HINKELAMMERT, Franz; MORA, Henry (2006): *Hacia una economía para la vida. Preludio a una reconstrucción de la Economía. Edición revisada y aumentada*. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <http://www.pensamientocritico.info/libros/libros-de-franz-hinkelammert/doc_details/9-hacia-una-economia-para-la-vida.html>.
- HINKELAMMERT, Franz; MORA, Henry (2009): “Por una economía orientada a la reproducción de la vida”. *ICONOS. Revista de Ciencias Sociales* N° 33. pp 39-49. FLACSO. (Consultado el 9 de diciembre de 2013). Disponible en: <<http://www.flacso.org.ec/docs/i33franz.pdf>>.
- HUANACUNI, Fernando (2010): *Buen Vivir / Vivir Bien Filosofía, políticas, estrategias y experiencias regionales andinas*. Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas – CAO. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <<http://www.reflection-group.org/stuff/vivir-bien>>.
- ICA (1995): *The international co-operative alliance statement on the co-operative identity. The co-operative principles*. International Co-operative Alliance. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <http://www.csce-ekgk.coop/archivo_1/9üMjAy0_1996_1_ei.pdf>.
- LAVILLE Jean Louis; LEVESQUE Benoit; MENDELL, Margeritte (2005): “L'économie sociale: diversité des trajectoires historiques et des construction théoriques en Europe et au Canada”. *Cahiers de l'ARUC-ÉS*. N° C-12-2005.
- LAVILLE Jean Louis; LEVESQUE Benoit; MENDELL, Margeritte (2007): “The Social Economy: Diverse Approaches and Practices in Europe and Canada” in Noya, A. y Clarence, E. (2007): *The Social Economy. Building inclusive economies*. Chapter 5. OECD.
- MAX-NEEF, Manfred; ELIZALDE, Antonio; HOPPENHAYN, Martín (1993): *Desarrollo a escala humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. Icaria. Barcelona.
- MONZÓN, José Luis (2006): “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector”. *CIRIEC-España*, n° 56, pp. 9-24.

- MORGAN, Peter (2006): *The Concept of Capacity*. European Centre for Development Policy Management.
- NUSSBAUM, Martha C. (2007): *Las fronteras de la justicia*. Paidós. Barcelona. Primera edición en inglés 2006. Harvard College.
- NUSSBAUM, Martha C. (2012a): *Las mujeres y el desarrollo humano: el enfoque de las capacidades*. Herder. Barcelona. Segunda edición en español. Primera edición en inglés 2000. Universidad de Cambridge.
- NUSSBAUM, Martha C. (2012b): *Crear capacidades. Propuesta para el desarrollo humano*. Paidós. Barcelona.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, Juan Carlos; ETXEZARRETA, Enekoitz; GURIDI, Luis (2009): “Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate”. *Papeles de Economía Solidaria* N° 1. REAS. Bilbao.
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2004): “Estrategias feministas de deconstrucción del objeto de estudio de la economía”. *Foro Interno 4*, pp. 87-117. Universidad Complutense.
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2012): “De vidas vivibles y producción imposible”. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <http://anticapitalistas.org/IMG/pdf/de_vidas_vivibles_y_produccion_imposible.pdf>.
- PNUD (2008): *Capacity development. Practice Note*.
- POLANYI, Karl (1989): *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*. Ediciones de La Piqueta. Madrid.
- QUIROGA, Natalia (2009): “Economías feminista, social y solidaria. Respuestas heterodoxas a la crisis de reproducción en América Latina”. *ICONOS* n° 33. FLACSO. Ecuador, pp. 77-89. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <<http://www.flacso.org.ec/docs/i33quiroga.pdf>>.
- RAMOS GOROSTIZA, José Luis (2004): “La cuestión de las necesidades en el pensamiento económico”. *ICE*. N° 181, pp. 205-220.
- RAZZETO, Luis (2007): “La Economía de la Solidaridad: concepto, realidad y proyecto”. En: Coraggio, José Luis. (org): *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Colección de lecturas sobre Economía Social, Altamira, UNGS, Bs. As.
- REAS (2011): “Carta de Principios de Economía Solidaria”. Red de Economía Alternativa y Solidaria. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf>.
- SABÍN GALÁN, Fernando; FERNÁNDEZ CASADEVANTE, José Luis.; Bandrés de Lucas, Iñigo (2012): *FACTOR C. Factores de resistencia de las microempresas cooperativas frente a la crisis y recomendaciones para un fortalecimiento cooperativo del sector de lo social*. (Consultado el 9 de diciembre de 2013). Disponible en: <<http://www.andaira.net/index.php/experiencia/proyectos/investigacion-social-aplicada/60-factor-c>>.

- SAJARDO, Antonia (1996): *Análisis económico del sector no lucrativo*. Tirant lo Blanch. Valencia.
- SAJARDO, Antonia; MONZÓN, Rafael (2006): “Balance y tendencias de la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo. Referencia al caso español”. *CIRIEC-España*, n° 56, pp. 87-116. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <<http://redalyc.uaemex.mx/pdf/174/17405605.pdf>>.
- SANCHIS, Juan Ramón; CAMPOS, Vanessa (2008): “La innovación social en la empresa: el caso de las cooperativas y de las empresas de economía social en España”. *Revista de Economía Industrial* N° 368, pp. 187-196.
- SILVA, Iván (2005) :“Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina”. *Revista de la CEPAL* 85, pp. 81-100.
- SINGER, Paul (2006): “Economía Solidaria: posibilidades y desafíos”. Presentación en el Sindicato de Ingenieros de Rio de Janeiro. (Consultado el 9 de diciembre de 2013). Disponible en: <http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0179/economia_solidaria_posibilidades_y_desafios.pdf>.
- SINGER, Paul (2009): “Relaciones entre sociedad y Estado en la economía solidaria”. *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, Núm. 33, pp. 51-65. FLACSO. Ecuador. (Consultado el 3 de enero de 2012). Disponible en: <<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=50903305>>.