

# LA ECONOMÍA SOCIAL COMO TERCERA POSICIÓN. ENTRE EL ECONOMICISMO LIBERAL Y EL CENTRALISMO ESTATAL<sup>1</sup>

MARIO CÉSAR ELGUE<sup>2</sup>

Hay distintas maneras de identificar a un espacio cada vez más extendido, aunque heterogéneo, de la llamada sociedad civil, compuesta por el voluntariado, las mutuales, las cooperativas, los emprendimientos de economía popular, las asociaciones civiles y las fundaciones. Se lo denomina tercer sector, economía social, economía solidaria, economía popular, incluso *non profit*.

Quizás la denominación de *Tercer Sector* es la que ha logrado mayor predicamento en el ámbito académico internacional. Contabilizamos aquí tanto a las asociaciones sin fines de lucro (en las que prima el voluntariado) como a las iniciativas socio-económicas (en los cuales crece el emprendedorismo); a las que están dando sus primeros pasos (la economía familiar y la economía popular) como aquellas que reúnen más rasgos de empresarialidad (las cooperativas y las mutuales).<sup>3</sup>

Entre estos emprendimientos, se aprecian matices diferenciales: en los agrupamientos de menor grado de desarrollo, se vislumbran denominadores comunes: la búsqueda de una sobrevivencia más digna y prácticas de reciprocidad, mediante la mayor o menor autogestión de sus miembros. En las iniciativas de mayor organicidad, estamos ante otra forma de ser empresario - democrática y participativa-, que se proponen la satisfacción de necesidades legítimas antes que la obtención de un beneficio económico *per se*.

## 1. LA ESPECIFICIDAD DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Como toda economía -incluida la liberal más extrema- supone un modelo de sociedad y todo “lo social” requiere de una base económica, es preciso convenir que al hacer alusión aquí a la economía social, se apunta a otra cosa: se utiliza la palabra “social” estimando que es la mejor manera de caracterizar a emprendimientos asociativos que reúnen en su seno tanto a la producción de bienes y servicios con gestión democrática como la distribución equitativa de la riqueza generada por ellos.

---

<sup>1</sup> Este texto forma parte del libro: ELGUE, Mario César (Comp). (2015). La Economía Social del Siglo XXI. Ideas y experiencias argentinas y latinoamericanas. Buenos Aires: Corregidor.

<sup>2</sup> Miembro del Directorio y Presidente del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (2003-04). Creador y primer Presidente del Instituto Provincial de Acción Cooperativa (IPAC) del Ministerio de la Producción (1992-99). Creador del Posgrado de Desarrollo Local y Economía Social en FLACSO (2002-04). Docente de la Maestría en Economía Social de la Universidad Nacional de Rosario y actual Presidente de Fundación CIESO. E-mail: [melgue@fundacioncieso.org.ar](mailto:melgue@fundacioncieso.org.ar).

<sup>3</sup> Esta óptica va más allá de la versión anglosajona que excluye del tercer sector a las cooperativas: en esos ámbitos se considera que, al distribuir excedentes, estas empresas-asociaciones pierden su carácter no lucrativo.

La economía social (la economía popular y las empresas de la economía social) aparece como el término más adecuado y es el más aceptado en gran parte de los países del mundo. Hay bastante consenso en que bajo esta denominación está aquella “otra economía” cuya modalidad de gestión se caracteriza por la toma de decisiones democráticas y de autonomía frente al Estado y al capital privado lucrativo.

Puede abordarse desde dos miradas. Si se consideran las formas jurídicas e institucionales, es conveniente agruparla en tres grandes grupos: las asociaciones, las mutuales y las cooperativas.<sup>4</sup> Si se va más allá de las formas jurídicas e institucionales, una opción es caracterizarlas como *organizaciones libres del pueblo*, orientadas por objetivos, no reducidos a “lo económico”: acentuando que se trata de actividades regidas por una ética y ciertos valores y principios, los cuales son constitutivos de su identidad.

Es aconsejable no restringir el campo de acción de la economía social y solidaria a las iniciativas socioeconómicas de menor dimensión: el hecho de que una cooperativa se consolide, que logre una facturación significativa y compita de igual a igual con algunas empresas capitalistas, no desnaturaliza necesariamente su pertenencia a esta otra economía, aunque suele dar argumentos equívocos para que cierto “purismo” testimonial la cuestione, imputándole el haber abandonado su finalidad social y haberse “contaminado” con las prácticas gerenciales mercantiles.<sup>5</sup> En verdad, hay allí una confusión entre lucro y actividad económica. No toda actividad económica supone lucro. En rigor, si bien la actividad económica constituye una actividad patrimonial, ello no conlleva implícita la finalidad de lucro.

La economía del lucro expresa la organización empresaria subordinada a obtener ganancias o utilidades. En cambio, la economía social no se organiza para obtener utilidades sino que lo hace tras el objetivo de posibilitar trabajo y producción o prestar servicios a sus asociados y a su entorno. En ella, se opera con *valores de uso*: el superávit puede o no existir pero, en todo caso, si se genera, es subsidiario al servicio prestado. Siguiendo con el caso cooperativo, los excedentes de previsión se restituyen a los asociados, las reservas son irrepartibles y, en caso de disolución de la entidad, el remanente patrimonial corresponde al Estado.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Si se pone el acento en los tipos institucionales y no en la formalidad jurídica, se adicionarían a este grupo sociedades de hecho diversas (incluidos los llamados consorcios), los emprendimientos de la economía popular y las pre-cooperativas y pre-mutuales.

<sup>5</sup> Las cooperativas son las que aparecen con mayores ventajas para la generación de producción y empleo y para contener en su seno a los nuevos emprendedores que se cooperativizan buscando mayor escala y un ordenamiento democrático, como así también a las federaciones de cooperativas de la agroalimentación y de prestación de servicios públicos. Sus siete principios, reformulados en Manchester en 1995, son: *adhesión voluntaria y abierta; gestión democrática; participación económica de los asociados; autonomía e independencia; educación, formación e información; cooperación entre cooperativas y preocupación por la comunidad.*

<sup>6</sup> En una sociedad mercantil convencional todo se organiza sobre una base de capital, con el objetivo de obtener beneficios sobre el mismo. La ganancia está representada por el reparto de los beneficios y una apreciación del capital. Dado que el control va unido al capital, éste se convierte en instrumento de control y método de repartir beneficios. La cooperativa, en cambio, tiene una base personal y la suscripción de capital no se hace en consideración del beneficio directo del

A la anterior incompreensión, se suma el asimilar siempre a la empresa con aquella empresa capitalista convencional, en manos de su dueño o de sus accionistas mayoritarios. Cierta “sentido común” concibe a la empresa asociada a unidades productivas o de servicios, en las cuales sus dueños o titulares tienen como objetivo central el apropiarse de las ganancias y de una plusvalía por el capital invertido. Pero la palabra empresa tiene un sentido mucho más amplio: se origina en el concepto de emprendedor y en la asunción de riesgos y se refiere a cualquier organización instrumental de medios personales, materiales e inmateriales, ordenados racionalmente. Allí puede perseguirse la obtención de fines lucrativos o poner en primera fila la prestación de servicios a sus asociados y a su comunidad, obteniendo o no resultados económicos positivos, dando prioridad a la satisfacción de los objetivos para los cuales esta empresa social fue creada.

Respecto a las fundaciones, no se han logrado mayores acuerdos acerca de si forman o no parte de la economía social. Para algunos especialistas, las fundaciones no deben ser tenidas en cuenta dentro de la economía social debido a su mecanismo no democrático de toma de decisiones, con una actividad supeditada, en última instancia, a la voluntad de sus fundadores. Por otra parte, se impone dividir las aguas entre las fundaciones que están comprometidas con la defensa de derechos, de las minorías, de sectores vulnerables y regiones postergadas y las que son parte de estrategias para-empresarias de marketing e imagen institucional. También consideramos que deben contemplarse a las obras sociales sindicales, aunque en ellas quedan por efectuar mayores indagaciones en torno a sus relaciones con el sindicato y al origen de sus recursos, surgidos de retenciones obligatorias a las retribuciones.

Es pertinente agregar que algunos analistas le asignan a la economía social una connotación de *clase* que -a nuestro juicio- aparece como reduccionista. Así, se concibe erróneamente a “lo social” como sinónimo de pobreza o como excluyente de los sectores obreros y populares. Pero, de esta manera, se les niega a los sectores medios e incluso a las pymes la posibilidad de utilizar las herramientas de la economía social, reduciéndola a los excluidos y desplazados, restándoles la posibilidad de ser un actor socioeconómico de peso y no quedarse en posturas meramente testimoniales o sin mayor incidencia en el seno de las cadenas de valor en las cuales se disputa el poder.<sup>7</sup>

---

capital invertido (ni bajo forma de remuneración ni bajo forma de plusvalía). El capital tiene un papel instrumental y no de control. (Vuotto, 1994 en Elgue, Mario (2011). *Unidos en la Diversidad. Lo público, lo privado y lo social en un proyecto nacional*. T. II de la Colección Economía Social y Desarrollo Local. Buenos Aires: Ed. Corregidor.

<sup>7</sup> No siempre se puede incluir a quienes conforman la economía “informal” en la economía social. En algunos casos, estas nuevas iniciativas son el germen de experiencias populares que luego formarán parte de la economía social pero, en la mayoría de los casos, estos grupos nuclean a microemprendimientos individuales o familiares que tienen en su mira crecer hacia pymes lucrativas o, en otros casos, se trata de asistencias cautivas por parte del Estado que son mas asimilables a la contención y a la asistencia social que a lo que aquí se denomina economía social.

## 2. LA ECONOMÍA DEL CRECIMIENTO

Si bien -siguiendo a Boiser (2002)- hemos resaltado en otro trabajo<sup>8</sup> que desarrollo y crecimiento son conceptos distintos -intangible el primero, material el segundo- y hemos sostenido que, en ciertos ciclos, primero hay que crecer, para dar una base material al desarrollo y, en otros momentos, en primera instancia hay que generar las condiciones psico-sociales y culturales propias del desarrollo, es evidente que el crecimiento es el eje que ha estado en el centro de las preocupaciones de los analistas y protagonistas de los diversos sistemas y regímenes socioeconómicos.

Lo que podríamos denominar la *economía del crecimiento* tuvo dos grandes alternativas: la de la economía de mercado capitalista y la del llamado “socialismo real”, con planificación centralizada. En ambas versiones (tomadas aquí en forma simplificada y esquemática), el resultado buscado era y es el mismo: la maximización del crecimiento, aunque por medios diferentes. En el capitalismo, sin desmedro de la intervención y las regulaciones de las políticas públicas, que buscan atenuar las desigualdades en la distribución que emergen de los mercados libres<sup>9</sup>, el crecimiento y los problemas económicos básicos (que, como y para quien producir) son confiados al funcionamiento de los precios y al mercado, en tanto que, en la economía socialista, las decisiones eran adoptadas por las decisiones centralizadas del funcionariado estatal.<sup>10</sup> Así, bajo el rótulo de “economía capitalista de crecimiento” están las economías del oeste, que tuvieron su auge en el periodo que siguió a la segunda guerra mundial y tomaron primero cierta vestidura socialdemócrata y, más tarde, la cara neoliberal. Por el otro lado, bajo la denominación de “economía socialista de crecimiento”, ubicamos a las estructuras económicas anteriores a 1989 en el Este, o sea a los países conocidos como del “socialismo real”.

Esta distinción no es ociosa: aunque la propiedad fue en la economía “socialista” solo formalmente social, el hecho de que la distribución de los recursos fuese realizada mediante la planificación central, antes que por el mecanismo de los precios, no era una circunstancia cualitativa menor. Mientras en la economía capitalista el objetivo último (crecimiento) como los objetivos intermedios (eficiencia, competitividad) son derivados “desde dentro” de la dinámica del sistema, en la economía socialista, los mismos objetivos se imponían “desde afuera”, por las decisiones políticas de los burócratas del Partido que controlaban

---

<sup>8</sup> Elgue, Mario César (2006). El sentido del desarrollo y la economía social. En *Más allá de lo económico y lo social*, Bs. As.: Ed. Corregidor.

<sup>9</sup> De esta manera se reconocía implícitamente la imposibilidad de un adecuado funcionamiento del capitalismo, tal cual lo concebían los clásicos, y la necesidad de cooptar instrumentos del intervencionismo estatal socialista o, al menos, socializantes.

<sup>10</sup> La distinción entre la economía de crecimiento capitalista y la economía de crecimiento socialista se realiza aquí considerando el modo en que se dispone de los recursos económicos y no con el objeto de definir la naturaleza integral de los respectivos regímenes. Es preciso aclararlo puesto que, con relación a los regímenes del “socialismo realmente existente”, es harto discutible si la experiencia de la URSS y de los países satélites respondió a los patrones de un socialismo genuino o si, en rigor, terminó conformando una suerte de capitalismo de estado o de colectivismo burocrático, con arbitraria represión a los disidentes y acentuados rasgos de verticalismo antidemocrático e intolerancia.

todo el proceso. Entonces, mientras en el caso capitalista el crecimiento es el producto de lo que se realiza en el plano microeconómico, en el caso socialista eran las directivas determinadas a nivel macroeconómico.

En ambos “modelos”, se erigió una concentración del poder económico. En la economía capitalista, dicha concentración fue el fruto de los mecanismos de mercado y en la socialista se produjo en manos de la elite burocrática, como resultado del monopolio del poder político. En ambos casos –paradojalmente- unos pocos conquistaron posiciones privilegiadas a expensas de las mayorías. En la variante libremercadista, ello se obtuvo mediante la distribución desigual del ingreso, mientras que, en la planificación central, se materializó a través de la institucionalización de prebendas de la burocracia gubernamental.

Si bien el estatismo del “socialismo real” no cumplió un siglo de vida antes de desintegrarse bajo la presión de sus propias contradicciones internas (a las que se sumó la hostilidad de los países centrales) tuvo dos logros que le dieron sustento y que hoy son una inquietud a resolver en los diversos regímenes capitalistas. Dichos logros fueron, en primer lugar, eliminar la inseguridad creada por el desempleo abierto y la marginación social derivada del mismo y, en segundo lugar, lograr que el grado de desigualdad en la distribución del ingreso fuera menor que en los países occidentales capitalistas de desarrollo equivalente. Aunque no está de más precisar que esa ausencia de desempleo abierto fue conseguida a partir del exceso de trabajadores para una misma función, lo que entraba en colisión con la propia lógica del crecimiento.

El colapso del “socialismo real”, se vincula estrechamente al fracaso de su “modelo” económico. Dicho fracaso se manifestó en una mengua notable en el crecimiento, con serios déficit de bienes de consumo, un marcado retroceso tecnológico y baja sustancial en la calidad de la producción. Esta marcha atrás provino del intento de sustituir al mercado por la planificación central, a lo que se añadió la falta de todo tipo de democracia económica y laboral, lo que le dio preeminencia a una burocracia privilegiada. Pero, en el fondo de la cuestión, se verificó la imposibilidad de suplantar con eficacia al mercado: fue y es imposible que la economía funcione a partir de decisiones centralizadas concernientes a la distribución de millones de productos, sin tener en cuenta la demanda concreta de los consumidores.<sup>11</sup>

Hoy se puede apreciar, que el éxito inicial de la planificación centralizada -manifestado en las altas tasas de crecimiento- obedecía a un desarrollo extensivo y al uso de recursos productivos, antes inexplorados, en la expansión de la industria pesada. Cuando en un estadio superior, el desarrollo demandaba uso intensivo de los recursos, con un aumento significativo de la productividad y de la producción de bienes de consumo más avanzados, estallaron sucesivas crisis y el colapso del sistema.

---

<sup>11</sup> Esto es así porque las instrucciones del plan fijaban -con una alta cuota de arbitrariedad- una suma total que podía ser en toneladas, rublos, metros cuadrados o lo que sea. De esta manera, las empresas estatizadas producían no lo que el usuario requería sino aquel conjunto que sumaba hasta la cantidad total estipulada, proceso éste que inducía a la ineficiencia y al desperdicio de materiales.

La elite reformista soviética -a diferencia de la China- tuvo que acompañar las reformas (perestroika) con más apertura (glasnost) con el objeto de dejar fuera de maniobra a la línea dura de la poderosa facción industrial-militar de la “nomenklatura” que no deseaba ver cambios en el *statu quo*. Pero, esa mayor apertura hacia el mercado dio la posibilidad de actuar a las fuerzas centrifugas estimuladas por las dirigencias occidentales. Nada era allí ingenuo o casual: esas corporaciones tenían fuerte interés en la restauración del capitalismo liberal y de empujar a la URSS a la fragmentación y a la destrucción del “socialismo real”.

En este sentido, la diferencia entre Europa del Este y el lejano oriente es que, mientras la economía socialista de Europa del Este, fue siendo reemplazada por una economía de mercado capitalista “clásica”, con fuertes rasgos de exclusión, en China se ha transformado en una especie híbrida de “economía de mercado socialista”, con notable apertura al capital extranjero y erección de una burguesía propia (que incluso integra la conducción del Partido Comunista), coexistiendo con importantes recursos productivos aún bajo control estatal y social y, desde el punto de vista político, con la subsistencia del partido único como el gran árbitro de las decisiones estratégicas.

Aunque es preciso señalar que la “caída del muro” y del experimento soviético no llena de virtudes al adversario capitalista de esa guerra fría que tuvo en vilo al mundo entero. De este lado, también aparece como inviable el capitalismo de libre mercado. En rigor, el capitalismo que ha prosperado no lo ha hecho a partir del accionar exclusivo del mercado sino que se ha complementado con un papel activo del Estado para corregir las injusticias y asimetrías, incluida la redistribución del ingreso.<sup>12</sup>

El habitual paralelismo entre capitalismo y mercado debe ser dejado de lado, para evitar que el mercado se vincule a una “ideología” específica. Emparentar el capitalismo con el “libre mercado” y a las regulaciones del mismo con la propiedad estatal de los factores de la producción (o con el estatismo) es una deformación ideológica, generalmente intencionada. Es más, resulta inconducente la estigmatización del mercado (como un ámbito perverso de conspiración contra los intereses populares) por sectores que se abroquelan en la economía social imaginándola una contra-cultura que debería enfrentar al capitalismo dominante. Pero no es serio equiparar a la economía de mercado con la “sociedad de mercado” en la cual todo es utilitarismo. En realidad, los intercambios de mercado son previos al capitalismo y es de suponer que lo van a trascender. Como bien señala De Melo Lisboa, los mercados siguen siendo un espacio sociológico y antropológico, una forma de socialización donde se producen encuentros, intercambio de informaciones y no solo transacciones

---

<sup>12</sup> Hay buenas razones para creer que el fracaso de regímenes como el soviético sea imputable no a sus intenciones igualitarias sino a la liquidación de todo tipo de mercado y a la consiguiente pérdida de incentivos y parámetros de competitividad. En todo caso, otro socialismo compatible con el siglo XXI, podría intentarse como una forma de igualdad y no como la realización de una determinada relación de propiedad. Las relaciones de propiedad se deben evaluar ahora en función de la capacidad para facilitar contextos de mayor igualdad de oportunidades, autorrealización y bienestar, inserción e influencia política y de cierto status social (Roemer, 1996).

utilitariamente orientadas. Sin mercado no habría economía sino apenas una vida encerrada, sin acceso a un mundo interconectado en tiempo real.<sup>13</sup>

En suma, tanto la mercadofilia liberal, que quiere eliminar la política, como la mercadofobia que, inversamente, busca eliminar el mercado son incapaces de percibir que el mercado es una realidad humana siempre políticamente construida y que ambas perspectivas son inadecuadas para afrontar el desafío de la regulación social de los mercados. (De Melo Lisboa, 2004).

Se puede señalar que la competencia actual no funciona según el modelo clásico del libre mercado, sino que es un fenómeno mucho más complejo, en el que intervienen muchas más variables que el volumen de la oferta y la demanda. Es fácil comprobar que la asignación de factores por el libre mercado no conduce, en el corto, mediano y largo plazo, a la optimización de los resultados económicos que exige la sociedad (Rieznik, 1999).<sup>14</sup>

Prevalece ahora en gran parte del orbe un punto de vista más equilibrado y la oportunidad de construir sociedades más abiertas y dinámicas que intentan una interacción creativa de sus diversos actores. Se van conformando economías mixtas y plurales que procuran la cohesión y la inclusión social y que aprovechan las aptitudes de cada uno de los espacios socio-económicos actuantes y de los instrumentos a los cuales se acude. También en nuestro país se debe reconstruir un subsistema estatal más eficaz, más transparente, como el gran ordenador del mercado; se debe promover un subsistema privado lucrativo que se asuma efectivamente como una burguesía nacional verdaderamente innovadora, creadora de riqueza y empleo y, paralelamente, es preciso afirmar el rol del subsistema de economía social que aporta su particular especificidad para amalgamar lo económico y lo social, fuertemente arraigado en sus comunidades de origen, a través de la democracia participativa y de integraciones verticales y horizontales.

### 3. SISTEMA Y MODOS DE PRODUCCIÓN

El modo de producción -conformado por las fuerzas productivas y las relaciones ligadas a un determinado tipo de propiedad- prevé la articulación de una forma de apropiación del excedente vinculado al grado de desarrollo de la división del trabajo y de las fuerzas productivas. Dicha articulación implica una integralidad de mutuas interconexiones, en la cual la propiedad de los medios de producción tiene un peso significativo. Esto es así, si nos posicionamos en un nivel de modelización conceptual, a través de la cual se intenta “captar” la realidad.

Pero si hacemos referencia al sistema económico, es preciso bajar ese modelo al terreno en el cual interactúan las personas y las organizaciones: detenernos a observar la ponderación y las relaciones entre los diferentes sectores de la economía, tanto en el ámbito regional, como nacional y mundial.

---

<sup>13</sup> El mercado es uno de los *locus* estructurantes de la sociedad moderna, es el espacio de las mercancías, el lugar de la distribución del consumo. La superación de la sociedad de mercado no significa bajo ninguna forma, la ausencia de mercados (Polanyi en De Melo Lisboa, ob. cit).

<sup>14</sup> Ver Elgue (2011). ¿Socialismo de mercado? En *Unidos en la Diversidad*, pp. 26 a 34.

En esta óptica, es pertinente señalar que el sistema económico puede tener en su interior modos de producción diversos, en la medida que todos ellos sean parte de una totalidad; siempre que tengan algún elemento de unidad entre sus distintas expresiones.

Dentro de lo que se considera el modo de producción capitalista el excedente económico está sujeto a apropiación privada pero, a diferencia del feudalismo, la propiedad de los medios de producción está separada de la propiedad de la fuerza de trabajo; es esto lo que permite la transformación de la fuerza de trabajo en una *mercancía* y el nacimiento de la relación salarial. En este contexto, se sitúa el actual tema de la interdependencia en el mundo global: en el ámbito de las relaciones de producción. Y este nexo de cierta subordinación de los países de capitalismo tardío explica, en alguna medida, el pujante crecimiento del capitalismo industrial y de las tecnologías de punta en las metrópolis, beneficiado en su acumulación originaria con la sobrevivencia de modos de producción pre-capitalistas en las áreas periféricas.

Aunque no está de más insistir en que el *modo de producción* es una categoría analítica, un concepto abstracto no equiparable a estadios de desarrollos históricos concretos. Es por ello que las transformaciones que se dan en la sociedad no pueden ser explicadas desde la lógica interna de un modo de producción determinado. Se debe avanzar hacia la comprensión de un *sistema económico* en particular y, desde allí, a una *formación social* concreta. Y, particularmente, no confundir los fenómenos relativos a la esfera del cambio de mercancías con los correspondientes a la producción. En otras palabras, la inserción o no en la economía de mercado del sistema-mundo, la presencia o ausencia de una relación con el mercado no es un criterio determinante para distinguir la naturaleza de las sociedades.<sup>15</sup>

#### 4. LA ECONOMÍA SOCIAL COMO SUBSISTEMA

Pero los sistemas económicos no alcanzan el carácter de tal si no generan una base jurídico-formal que determine la naturaleza del régimen de propiedad al que se han de referir y si, al mismo tiempo, no crean las formas de acción política que han de definir la participación de la comunidad en la toma de decisiones. Por ello, para ser considerado un “sistema” tenemos que estar en presencia de un conjunto de estructuras en interacción que abarcan la totalidad de la acción socioeconómica.

El objetivo de la economía social ha sido mejorar las condiciones de vida de sus miembros ya que –a pesar de que sus pioneros la imaginaron como un sistema distinto al socialismo estatal y al capitalismo liberal– ha quedado atrás la idea de sustituir a los sistemas dominantes vigentes. La economía social se desenvuelve hoy en el seno de ellos, adaptándose –en alguna medida– a los mismos: en el cauce estrecho de una economía neoliberal hegemónica, se le suele reservar el rol de simple paliativo; en un “capitalismo de amigos” es generalmente utilizada como brazo de una cautividad clientelar del Estado y, en un proyecto nacional de desarrollo integrado e inclusión, puede ser una herramienta

---

<sup>15</sup> Elgue, Ob. cit.



sustancial de interacción entre lo económico, lo social y la democracia participativa.<sup>16</sup>

Si tomamos, como ejemplo, a la nueva generación de cooperativas de trabajo (provenientes ex obreros y empleados que procuran recuperar una empresa en crisis o generadas a partir de planes asistenciales del Estado), aún se requieren mayores desarrollos conceptuales para establecer si –más allá de la dimensión sociológica- la *propiedad social*, con la cual intentan diferenciarse, tiene una identidad válida. En rigor, en las cooperativas, nos encontramos ante una propiedad del conjunto de los asociados, con un capital en función instrumental, bajo control democrático. Sabemos que estas cooperativas (y la economía social, en general) tienen sus valores y principios sustentados en el esfuerzo propio y la ayuda mutua: son emprendimientos con una lógica de toma de decisiones, de la participación (un hombre-un voto) y distribución equitativa que no responde a los cánones de la empresa capitalista clásica. Pero aun así, la operatoria de sus organizaciones no tiene más remedio que insertarse en la lógica sistémica de algunos de los “capitalismos realmente existentes”. Entonces, debemos discernir en cada caso si estamos ante un capitalismo liberal desregulado o ante otro de mayor regulación estatal. Asimismo, es medular establecer si se trata de un capitalismo de acumulación centrada en sus casas matrices del exterior o de uno autocentrado en el país.

De todos modos, para contrarrestar los efectos “colaterales” más nocivos es preciso señalar que esta otra economía -que va mucho más allá del *homo economicus* de la ortodoxia liberal- debería avanzar hacia intentos más sólidos de unidad en la diversidad: dar pasos ciertos hacia redes y espacios institucionales e integración de sus cadenas de valor, en el cauce de la economía social organizada, que la fortalezcan como subsistema y le permitan operar como incubadora de la nueva economía solidaria y/o popular. Y en este aspecto, el rol de otro Estado más presente, desburocratizado, con normas previsibles y regulaciones adecuadas -no paternalista pero si socio activo- pasa a ser un aliado irremplazable. Y esta necesaria coexistencia competitiva y comparativa con las empresas capitalistas, es aun más apreciable en el resto de cooperativas de comercialización y de provisión de servicios que utilizan trabajo asalariado, con convenios laborales idénticos o similares a los de las empresas capitalistas.

En consecuencia, podríamos aseverar que la economía social no dispone de una concepción que abarque a toda la sociedad, no cuenta con otros mecanismos de acumulación de capital y con instrumentos efectivos para tener un control adecuado de las decisiones tecnológicas y, al modificar los precios, lo hace dentro del sistema en el que actúa y en función de las estructuras del mismo.

De todos modos, que la economía social constituya un subsistema y no un sistema, no significa minimizar su *ethos* asociativo ni sus potencialidades movimientistas, como así tampoco desconocer su identidad cultural y su importante rol en la cohesión comunitaria y en la satisfacción más justa de las necesidades. Sin embargo, ello implica que no hay que idealizarla, adjudicándole objetivos maximalistas, evitando de esta manera posteriores decepciones

---

<sup>16</sup> Ver del autor (2011). Los movimientos sociales hoy. En *Unidos en la Diversidad*. Buenos Aires: Ed. Corregidor, pp. 187.

paralizantes. Se trata de comprender que no está en condiciones de transformar unilateralmente a la sociedad. Que dicha transformación raigal se da en el ámbito de la democracia política y de la división de poderes y que no es apropiado alimentar la ilusión de que se pueden hacer cambios de fondo solo desde la perspectiva de la economía social, obviando la lucha en el terreno político, sin un efectivo acceso al gobierno y al parlamento.

## 5. LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y/ O POPULAR

Creemos que se puede encuadrar dentro de la llamada economía solidaria o popular –en algunos casos doméstica o de sobrevivencia- a estas originales experiencias que, en la Argentina, se multiplicaron a partir del estallido del 2001.<sup>17</sup> Entre los escombros de esa crisis institucional y de representación, surgieron nuevos actores, principalmente de los sectores más desamparados, a los que se sumó una fracción nada despreciable de la clase media deteriorada, con sus ahorros acorralados que, de pronto, se encontró militando en las filas de ese gran ejército de desocupados y empobrecidos, luchando por la recuperación de los derechos perdidos. Es por ello que, quienes se aglutinan en la economía solidaria -a diferencia de la economía social más capitalizada, que aparece como un movimiento policlasista-, se asumen (particularmente en algunos países de Latinoamérica) como más “clasistas” y anti sistémicos, como un movimiento que sigue bregando políticamente por cierto tipo de socialismo, aunque ahora más acotado y en democracia.<sup>18</sup>

Pero, con la implosión del colectivismo burocrático en la ex URSS y el deterioro y/o desaparición de la mayor parte de los movimientos nacionales y populares, ya es estéril insistir en “revoluciones”, fuera de las instancias democráticas.<sup>19</sup> Ello no significa desestimar movilizaciones y reclamos de estos movimientos sociales, pero de lo que se trata es de impulsar que -además de sus esfuerzos productivos puertas adentro de sus organizaciones- algunos de sus representantes ocupen espacios en las legislaturas y en algunos poderes ejecutivos provinciales y municipales e influir con principios solidarios, para lograr

---

<sup>17</sup> En ese contexto, se pusieron en práctica formas asociativas económicas de interés común. Entre ellas, se puede citar variadas experiencias, la mayoría de sobrevivencia y otras con algunas posibilidades de perdurabilidad: las redes del trueque, las huertas familiares y comunitarias, las ferias solidarias, grupos pre-cooperativos de compras comunitarias, las ONG de microcréditos, cooperativas escolares, guarderías y hogares de día, emprendimientos de transporte, iniciativas de seguridad vecinal, comedores autogestionados, programas de recuperación y reciclado de residuos, producción de combustibles alternativos, entre otros.

<sup>18</sup> En varios de los movimientos sociales argentinos suelen emerger tensiones entre sus bases, que adhieren a ellos a partir de reivindicaciones barriales concretas y de demandas de planes, subsidios e integración a cooperativas de trabajo (que obtienen y organizan con la mediación de estos movimientos) y sus cúpulas dirigenciales, con “ideologías” o puntos de vista políticos que no siempre se explicitan. Otros elementos de conflicto son la menor o mayor afinidad de las conducciones de estos movimientos con los funcionarios de las aéreas pertinentes, lo que condiciona la continuidad de los apoyos económicos y la asistencia técnica oficial.

<sup>19</sup> Desde otro ángulo, también aparece como inviable un capitalismo liberal a ultranza, con escasas regulaciones, sin un Estado inteligente que atenué asimetrías de un mercado que tiende a convalidar las desigualdades emergentes y a atender a las demandas solventes.

un capitalismo más incluyente e igualitario, para que dichos valores se irrigen en el sistema todo, mediante “empresas ciudadanas” y la implementación de procesos de RSE en las empresas con fines de lucro.

Que estas experiencias de economía solidaria o popular tienen sus diferencias con la economía social más orgánica (aunque son parte de la misma) es evidente. En muchos casos, pretenden legítimamente crecer e incorporarse a la economía social, en igualdad de condiciones. Surgen modesta y esforzadamente y tienen su bautismo de fuego en la base de la pirámide social, poniendo sobre la mesa un entramado de reciprocidad, que rescata la cultura solidaria de los pueblos: compartir esfuerzos y distribuir los frutos de ese trabajo mancomunado en forma igualitaria o en proporción a lo que cada uno puso al servicio del conjunto.

Es de destacar que, en Argentina, muchas de estas iniciativas –de indisimulable precariedad- lograron reinsertarse en la economía formal con la recuperación productiva y laboral iniciada en nuestro país en el gobierno de transición del 2002 y continuado por la administración asumida en el 2003, luego de superar las dos falsas opciones esgrimidas en ese momento por sectores enfrentados al interés nacional: la variante de la dolarización, impulsada por la ortodoxia conservadora y el mantenimiento *sine die* de una convertibilidad más “prolija”, alentada por el progresismo liberal.

Pero no siempre los emprendimientos de esta economía soldaría o popular pueden o se proponen el acceso al mercado formal: hay que analizar, en estos casos, si es factible canalizar su producción o la prestación de sus servicios en mercados alternativos, básicamente a través de ferias artesanales y comunitarias o en ventas domiciliarias.

El Estado y sus organismos pertinentes tienen aquí varias temas a resolver en lo relativo a simplificar normativas, buscar otros tratamientos tributarios (ampliando y mejorando experiencias como la del monotributo social, que elaboramos durante nuestro paso por el INAES) y garantizar capacitaciones, tutorías, asistencias técnicas, de gestión y de financiamiento, que lleguen efectivamente a sus beneficiarios, con el lenguaje de la educación popular y las técnicas y las imágenes comunicacionales más apropiadas a estos sectores más postergados. También las ONG de microfinanzas deberían ocupar un lugar más destacado, particularmente aquellas más comprometidas con el trabajo de campo.<sup>20</sup>

En el caso de las llamadas empresas recuperadas que, en Argentina, lo han sido en más de un 90 por ciento en manos de cooperativas de trabajo (al ser ésta la figura más adecuada en estas situaciones críticas), se deben perfeccionar los institutos que surgen de la ley de quiebras (y de otras normas sobre la temática) ya que, en muchos casos, las declaraciones “de utilidad pública y sujetas a expropiación”, logradas en algunas legislaturas, no resuelven lo esencial: el financiamiento para el momento que debe decidirse la adquisición de la empresa (antes fallida, vaciada o abandonada por sus titulares originales) por cooperativas

---

<sup>20</sup> Ver el trabajo de Bekerman (2004) en *Microcréditos, una estrategia contra la exclusión*. Buenos Aires: Editorial Norma.

que, generalmente, no califican como sujetos de crédito ante las entidades bancarias.<sup>21</sup>

A diferencia de otros países latinoamericanos, con más fuertes antecedentes precolombinos y con experiencias más extendidas de reciprocidad y cooperación, la economía social fundacional penetró en Argentina con la inmigración socialista y/o anarquista, como una idea “exógena” aunque se adaptó luego al proceso endógeno de las comunidades.<sup>22</sup> Su objetivo fue y es encontrar un equilibrio entre lo económico y lo social y está en condiciones de “apadrinar” o “incubar” muchos de estos emprendimientos de economía popular. En este sentido, existen innumerables casos exitosos de economía social más formal en los cuales podrían acoplarse muchos de estos noveles emprendedores, sin necesidad de caer en la discutible alternativa de una “sociedad de hecho”, de actuar irregularmente a través de la inscripción de solo uno de ellos como monotributista o de un cooperativismo de trabajo forzoso.

Entre otros logros cooperativos, se pueden mencionar los siguientes: a) el rol democratizador que han cumplido y cumplen las cooperativas de servicios públicos, esencialmente en lo que hace a la prestación de servicios de electricidad, telefonía y agua potable; b) las cooperativas agropecuarias, que permiten a los productores rurales conectar la cadena productiva con la cadena comercial, eliminando intermediaciones parasitarias que impiden el desarrollo sustentable del sector; c) las cooperativas de vivienda, a través de las cuales la propia comunidad resuelve sus problemas habitacionales; d) las cooperativas de trabajo, que permiten generar trabajo, con una más justa y equitativa distribución de los ingresos y e) cooperativas de provisión de servicios a comerciantes, profesionales y productores de los más diversos rubros.<sup>23</sup>

En el plano de las acciones educativas y de aprendizaje, las circunstancias en que se desenvuelve el capitalismo liberal afectan intensamente las personalidades de los que trabajan o producen en él. De esta manera, este tipo de capitalismo subestima la dimensión ética, no cuestiona la falta de igualdad de oportunidades que ello acarrea. Como contracara, a través de sus valores, la economía social bien practicada (porque también la hay de la otra, que debe ser corregida o, en los casos más deformes, erradicada), fomenta la conformación de lazos de solidaridad y comunitarios. Y, a través del trabajo cooperativo, el cooperador transforma su conciencia, se dignifica y reconoce a sí mismo. Pero, en ese mismo proceso, es orientado y capacitado no solo “técnicamente” sino con determinados valores, usos y costumbres, que conforman la “ideología” del emprendimiento, tomando conciencia de su rol y de su responsabilidad dentro de la empresa.

---

<sup>21</sup> Una idea interesante para abordar este problema lo constituyó el FOEMPRESA (Fondo de Asistencia a Empresas Recuperadas), un fondo fiduciario (conformado por el Ministerio de Desarrollo Social, el de Trabajo, el Banco Nación y el FONCAP) que ideamos en nuestro paso por el INAES pero que, luego del 2004, las autoridades no continuaron.

<sup>22</sup> Ver Elgue (2009). Claves para la Economía Social. En Revista *Realidad Económica*. Nro. 241. Buenos Aires: IADE.

<sup>23</sup> Ver Elgue (2006). *La Economía Social. Por un empresariado nacional y democrático*. Buenos Aires: Ed. Capital Intelectual.

## 6. POLÍTICAS DE CONTENCIÓN Y ECONOMÍA SOCIAL

Además de las organizaciones que integran esta otra economía, las políticas oficiales de desarrollo social de Argentina suelen incorporar como prioridad a los microempresarios individuales o familiares que, como pequeños “aprendices de capitalistas”, tienen como meta el transformarse en pymes convencionales.<sup>24</sup>

En esta dirección, y dado que se requiere continuar con políticas asistenciales de seguridad alimentaria y de sostén familiar –a las que, además de la asignación familiar por hijo con permanente actualización, habría que incorporar un ingreso a los adultos mayores que se encuentren por debajo de la línea de la pobreza–, sería oportuno rediscutir si no hay que mejorar estas prestaciones directas, en lugar de forzar, en todos los casos, la aparición de actitudes de cooperación emprendedora. Al tratarse de contingentes, con una fuerte vulnerabilidad, que vienen de una larga desocupación o que nunca tuvieron un empleo estable, la viabilidad de estos emprendimientos es harto dudosa.<sup>25</sup> De persistir en este intento de imposición emprendedora, se esterilizarán ingentes esfuerzos tras una ficción voluntarista: la de “fabricar”, de la noche a la mañana, nuevos “actores” que, rara vez, superarán el estadio de juntarse para recibir un subsidio. Esta asistencia económica es bienvenida y puede dar una respuesta válida a alguna urgencia pero, por sí sola, no es capaz de orientar y organizar a los beneficiarios en el imprescindible retorno a esa cultura del trabajo que naufragó en la cautividad estatal, en la pasividad inducida por multitud de planes y subsidios que ahogaron la dignidad que nace del esfuerzo propio.

Se sigue operando sobre los efectos, creyendo que sólo los microemprendedores que recién se inician, las tres o cuatro personas reunidas en “sociedades de hecho” o, en todo caso las pequeñas cooperativas de trabajo, son las únicas que deben recibir el apuntalamiento del Estado.<sup>26</sup>

A su vez, en algunos ámbitos de la opinión pública se suele considerar que la política es siempre asimilada al clientelismo o al “populismo” demagógico. Y en

---

<sup>24</sup> Las cuales, por supuesto, son legítimas y merecedoras de normas e incentivos que las potencien. De todos modos, es prudente no confundir a estas pymes tradicionales con los emprendedores de la economía social, con otros objetivos y metodologías democráticas y participativas.

<sup>25</sup> Aunque utilizados a menudo indistintamente, los conceptos de empleo y trabajo no significan lo mismo. El empleo hace alusión a una relación económica contractual de mercado de naturaleza capitalista, aunque también puede ser un empleo en una cooperativa de provisión de servicios, con mayor involucramiento y participación. El trabajo, en cambio, es un concepto más bien antropológico que se vincula con las actividades productivas y creativas del ser humano. Y esta diferenciación es importante cuando se propone ir más allá del beneficiario pasivo de un plan asistencial hacia la promoción efectiva de emprendedores de la economía social.

<sup>26</sup> Es el caso del Plan Nacional “Manos a la Obra” que –pese a enunciar propuestas vinculadas a la economía social– no pasó de ser un financiamiento blando a microemprendedores individuales y familiares, que no tuvo en cuenta el perfil productivo local, ni aquellas iniciativas que pudieran traccionar experiencias de desarrollo local. En consecuencia, afrontó una alta mortalidad de emprendimientos que sucumbieron o se dispersaron al no reunir mayores perspectivas de sustentabilidad (ver Jáuregui, Eugenia / Elgue, Mario (2011). *Las cooperativas como incubadoras de los nuevos emprendimientos productivos. En Economía social, desarrollo e inclusión. Emprendimientos e innovaciones locales y regionales*. Buenos Aires: Ed. Corregidor; pp.19-47).

gran parte de la actual burocracia gubernamental se le llama economía social o economía solidaria a todo lo que sean actividades de “pobres para pobres” o de pequeña escala, descartando al resto como “capitalistas” o “empresarias”, poniendo el acento en la elevación de “los ingresos de las familias”, con alguna capacitación light en rudimentos legales y administrativos, sin mayor vuelo ni utilidad práctica, con el convencimiento de que lo demás vendrá por añadidura. Pero lo demás -siguiendo a *Amartya Sen*- es nada más y nada menos que la recuperación y/o la generación de capacidades, en el sentido más amplio de la palabra: un proyecto compartido, educación, formación, reentrenamiento y recomposición de los lazos solidarios y organizacionales quebrados.<sup>27</sup>

A su vez, la desvinculación entre economía y política, hace que la política social sea percibida como un apéndice de la economía, como un parche “correctivo” o un efecto “ambulancia”, que no ataca las verdaderas causas de “lo social”. No se tiene en cuenta que, además de combatir la pobreza, está a la orden del día revisar una tributación fuertemente regresiva, a través de una reforma tributaria integral; otro manejo de la infraestructura social y del gasto y la inversión productivas que tenga como directriz modificar una concentración de los ingresos que desmiente el mito liberal de “la falta de recursos”. Los recursos están, en gran parte extraviados en una oscura telaraña de un enorme gasto público mal direccionado, que no fija prioridades claras y tiende a beneficiar más a los franjas medias y medias alta que a aquellos condenados a sobrevivir inhumanamente, con la inmoralidad inadmisible de pasar hambre en un país excedentario de alimentos. Entonces, lo que falta es reasignar esos cuantiosos recursos y redistribuirlos, incluso para que la economía funcione mejor.<sup>28</sup>

## 6. A MANERA DE CONCLUSIÓN

Ambas “economías”, la economía popular y/o solidaria y la economía social más orgánica comparten los valores del trabajo, la toma de decisiones democráticas y la solidaridad bien entendida. Estas coincidencias permiten augurar lazos más profundos y permanentes hoy prácticamente inexistentes.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Elgue (2006).

<sup>28</sup> La cuestión social no puede limitarse a la problemática de la pobreza, ya que se corre el riesgo de mantener frente a ella y hacia la exclusión (o desafiliación) sólo una estrategia asistencialista focalizada, con carácter reparador y no preventivo. Simultáneamente, al proceder de esta manera, se puede abrigar la vana esperanza de revertir dicha tendencia de la mano exclusiva de la recuperación del empleo vía crecimiento sostenido. Una respuesta integral implica, en cambio, que las políticas públicas socioeconómicas deben prevenir los factores de desestabilización de la sociedad salarial (ciudadanía social, en palabras de Castells), en el centro mismo de los procesos de producción y, sobre todo, de la distribución del ingreso y de la riqueza (Caruso en Elgue, 2006).

<sup>29</sup> Como presidente del INAES, en el 2004, el autor impulsó la realización del *Congreso Argentino de la Cooperación*, en el Teatro Opera de Capital Federal, conjuntamente con CONINAGRO, COOPERAR y los movimientos sociales y piqueteros que reunían en su seno a cooperativas de trabajo creadas desde programas del Estado. La organización dio muestras de numerosas tensiones y fue difícil aunar criterios al respecto. Finalmente, se logró, aunque fue notable como la gran sala -colmada de asistentes de todos los rincones el país- se dividía por mitades: por un lado se ubicaron los representantes de la economía social más orgánica y, por el otro, los líderes de la nueva economía popular o solidaria, evidenciando simbólicamente la dificultad de esa necesaria

Pero dichas articulaciones no deben ser solo técnicas o retóricas: deben incorporar una cosmovisión que no se detenga en los límites locales, sino que se comprometa a escala provincial, nacional y de la América Latina.

Más aún, la economía social debe superar la estrechez de miras de quienes sólo la conciben pequeña y desvalida, con iniciativas testimoniales que no logran salir del atolladero de la subsistencia, quizás alentados por cierto ideologismo retro-progresista que pareciera querer cristalizar esa fragilidad como virtuosa. Y todo ello a contramano de una sociedad y una economía que, ante la interdependencia global, avanza en incorporar a los pequeños emprendedores en redes, logrando de esta manera que ellos también alcancen la escala de los grandes, manteniendo al mismo tiempo la autonomía, la flexibilidad y el sentido de pertenencia de sus pequeños emprendimientos de base.<sup>30</sup>

En consonancia con lo antes expuesto, la economía social y la economía solidaria/popular podrá crecer con sustentabilidad y anclaje local, como agente de las transformaciones pendientes, para posicionarse (junto al subsistema público y al privado convencional) en el ámbito político, manteniendo su identidad y autonomía y llevando adelante reivindicaciones y logros propios: con esa original impronta social que se materializa en actividades económicas y le posibilita confluir con otros sectores hacia políticas de Estado y una programática de desarrollo integrado y diversificado, dando a pasos firmes hacia la justicia social y la equidad distributiva.

---

interacción de un movimiento que -respetando la diversidad- debería integrarse o procurar acciones coordinadas.

<sup>30</sup> Elgue, M. (2012). Redes agroalimentarias y desarrollo local. En *Emprendedores en Red. El asociativismo productivo y el desarrollo local*. Buenos Aires: Ed. Corregidor.

## Referencias bibliográficas

- ARGUDO PÉRIZ, José Luis (2002). *El Tercer Sector y Economía Social. Marco teórico y situación actual. Acciones e investigaciones sociales*. Departamento de Derecho Privado. Universidad de Zaragoza.
- BASTIDAS DELGADO, Oscar (2004). *Aportes a la conceptualización de la economía social y la economía solidaria*, 1er. Congreso de Investigación del Sector Solidario. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.  
Disponibile en: <http://www.dansocial.gov.co/adminin/files/AneNoticia14122004185722.pdf>.
- BEKERMAN, Marta (2004). *Microcréditos, una estrategia contra la exclusión*. Buenos Aires: Ed. Norma.
- BOISIER, Sergio (2002). *¿Y si el desarrollo fuese una emergencia sistémica?* Doc Nro.6. Chile: Ed. Cats.
- CATTANI, Antonio (2004). *La otra economía*. Buenos Aires: Ed. Altamira.
- DEFOURNY, Jacques y otros (2001). *La economía social en el norte y en el sur*. Buenos Aires. Editorial Corregidor.
- DE MELO LISBOA, Armando (2004). Mercado Solidario en Cattani, Antonio (compilador). *La otra economía*. Buenos Aires: Fundación OSDE- Altamira-UNGS.
- ELGUE, Mario César (1999). *Globalización, desarrollo local y redes asociativas*. Buenos Aires: Editorial Corregidor.
- (2006). *La Economía Social. Por un empresariado nacional y democrático*. Buenos Aires: Ed. Capital Intelectual.
- (2009). Claves para la Economía Social. En Revista *Realidad Económica* Nro. 241. Buenos Aires: IADE.
- (2011). *Economía Social, desarrollo e inclusión. Emprendimientos e innovaciones locales y regionales*. Buenos Aires: Ed. Corregidor.
- (2011). *Unidos en la Diversidad. Lo público, lo privado y lo social en un proyecto nacional*. Buenos Aires: Ed. Corregidor.
- (2012). *Emprendedores en Red. El asociativismo productivo y el desarrollo local*. Buenos Aires: Ed. Corregidor.
- FERRER, Aldo (2005). *La Economía Argentina*. Buenos Aires: Ed. F.C.E.
- FOTOPOULUS, Zakis (1997). *Hacia una democracia inclusiva*. Montevideo: Ed. Nordan-comunidad.
- GUERRA, Pablo (2013). Sobre el concepto de empresa. Bases para la comprensión de formatos económicos solidarios. Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social. Revista del Grupo Eumed. Net de la Universidad de Málaga.
- KLIKSBERG, Bernardo y TOMASSINI, L. (2000). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. México: Ed. F.C.E.
- LAVAGNA, Roberto (1999). *Neoconservadorismo vs. capitalismo competitivo*. Buenos Aires: Ed. Fondo de Cultura Económica.
- MILIBAND, Ralph (1997). *Socialismo para una época de escépticos*. México: Ed. Siglo XXI.
- MINTZBERG, Henry (1996). El equilibrio de la herradura en Revista *Emprendedores Asociativos*, Nro. 8. La Plata: Ed. IPAC.



- MONZÓN, José Luis (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *Revista de economía pública, social y cooperativa*. España: CIRIEC.
- RAZETO, Luis (1990). *Las organizaciones económicas populares*. Santiago de Chile: Ed. Pet.
- (2004). *La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto*. Extraído del Campus Virtual de Economía Solidaria.
- ROEMER, John (1996). *Un futuro para el socialismo*. Barcelona: Ed. Crítica, Grijalbo.
- SEN, Amartya (2000). *Bienestar, justicia y mercado*. Barcelona: Ed. Paidós.
- SORJ, Bernardo (2005). *La democracia inesperada*. Buenos Aires: Ed. Universidad de Bologna.