

Organizadores
Antonio David Cattani – José Luis Coraggio – Jean-Louis Laville

DICCIONARIO DE LA OTRA ECONOMÍA

Colección Lecturas sobre Economía Social

2009



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento



ALTAMIRA



CLACSO
COEDICIONES

Cattani, Antonio David

Diccionario de la otra economía : lecturas sobre economía social / Antonio David Cattani ; José Luis Coraggio ; Jean Luis Laville. - 1a ed. - Buenos Aires : Altamira, 2009.

384 p. ; 22x15 cm.

ISBN 978-987-9017-85-2

I. Economía Social. I. Coraggio, José Luis II. Laville, Jean Luis III. Título
CDD 332

Fecha de catalogación: 5/08/2009



© Universidad Nacional de General Sarmiento, 2009

J. M. Gutiérrez 1150 (B1613GSX), Los Polvorines, Provincia de Buenos Aires, Argentina, Tel. (54-11) 4469-7507

publicaciones@ungs.edu.ar

www.ungs.edu.ar/publicaciones

EDITORIAL ALTAMIRA

© De la presente edición, Editorial Altamira, 2009

Santa Magdalena 635, Buenos Aires.



© De la presente edición, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales – Conselho Latino-americano de Ciências Sociais, 2009

Av. Callao 875 | piso 5° | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4811 6588 | Fax [54 11] 4812 8459 | e-mail clacso@clacso.edu.ar |

web www.clacso.org

Asdi CLACSO cuenta con el apoyo de la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (ASDI)

Edición al cuidado de José Luis Coraggio

Traducción de los artículos en portugués a cargo de Lucimeire Vergilio Leite

Diseño de tapa e interior: Mario a. de Mendoza mmendoza@netizen.com.ar

ISBN: 978-987-9017-85-2

Todos los derechos reservados.

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Impreso por: La Cuadrícula SRL, Santa Magdalena 635, Buenos Aires.

Impreso en la Argentina - *Printed in Argentina*

Todos los derechos reservados, no se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo por escrito de los editores.

ÍNDICE

<i>Autores</i>	11
<i>En otras palabras</i>	21
A	
Altermundialización - <i>Patrick Viveret</i>	25
Antiutilitarismo - <i>Alain Caillé</i>	30
Asociativismo - <i>Philippe Chanial - Jean-Louis Lavige</i>	36
Autogestión - <i>Daniel Mothé</i>	42
B	
Bancos comunitarios de desarrollo - <i>Genauto Carvalho de França Filho - Jeová Torres Silva Junior</i>	49
Bienes públicos mundiales - <i>Philip Golub - Jean-Paul Maréchal</i>	55
C	
Capital social - <i>Susana Hintze</i>	63
Ciudadanía - <i>Paulo Henrique Martins</i>	70
Comercio justo - <i>Alfonso Cotera - Humberto Ortiz Roca</i>	76
Consumo solidario - <i>Euclides André Mance</i>	86
Cooperación - <i>Paulo de Jesus - Lia Tiriba</i>	92
Cooperativas de trabajo - <i>Jacob Carlos Lima</i>	99
Cooperativismo - <i>Mirta Vuotto</i>	105
D	
Don - <i>Alain Caillé</i>	115
E	
Economía comunitaria - <i>Henry Chiroque Solano - Valeria Mutuberría Lazarini</i>	121
Economía del trabajo - <i>José Luis Coraggio</i>	133
Economía moral - <i>Noëlle M. P. Lechat</i>	144

DICCIONARIO DE LA OTRA ECONOMÍA

Economía para la vida - <i>Franz Hinkelammert - Henry Mora Jiménez</i>	150
Economía plural - <i>Jean-Louis Laville</i>	157
Economía social - <i>Jacques Defourny</i>	163
Economía solidaria - <i>Jean-Louis Laville - Luiz Inácio Gaiger</i> ...	169
Emancipación social - <i>Antonio David Cattani</i>	178
Emprendimiento económico solidario - <i>Luiz Inácio Gaiger</i>	184
Empresas recuperadas - <i>Gabriel Fajn</i>	193
Empresa social - <i>Jacques Defourny</i>	199
Estado social - <i>François-Xavier Merrien</i>	205
Ética económica - <i>Anne Salmon - Antonio David Cattani</i>	210
F	
Finanzas solidarias - <i>Ruth Muñoz</i>	217
I	
Identidad - <i>Marília Veríssimo Veronesse - Egeu Gómez Esteves</i> .	225
Incubación de redes de economía solidaria - <i>Genauto Carvalho de França Filho - Eduardo Vivian Da Cunha</i>	231
J	
Justicia cognitiva - <i>Maria Paula Meneses</i>	239
M	
Macroeconomía y Economía popular - <i>Ricardo Diéguez</i>	247
Microcrédito - <i>Jean-Michel Servet</i>	253
Microemprededurismo - <i>Pedro Hespanha</i>	259
Moneda social - <i>Claudia Lúcia Bisaggio Soares</i>	268
Movimiento social - <i>Ana Mercedes Sarria Icaza</i>	274
P	
Patrimonio común de la humanidad - <i>José Manuel Pureza</i>	279
Políticas públicas - <i>Valmor Schiochet</i>	283
Políticas públicas / Gestión - <i>Susana Hintze</i>	289
R	
Redes de colaboración solidaria - <i>Euclides André Mance</i>	297
Redes sociales - <i>Breno Fontes - Sílvia Portugal</i>	303
Régimen de propiedad - <i>Franz J. Hinkelammert - Henry Mora Jiménez</i>	309
Responsabilidad social empresarial - <i>Anne Salmon - Antonio David Cattani</i>	318

ÍNDICE

S

Saberes del trabajo asociado - <i>Maria Clara Bueno Fischer - Lia Tiriba</i>	325
Seguridad social - <i>Claudia Danani</i>	331
Sociedad providencia - <i>Pedro Hespanha - Sílvia Portugal</i>	337
Sociología económica - <i>Benoit Lévesque</i>	344
Solidaridad - <i>Jean-Louis Laville</i>	350
Sostenibilidad - <i>José Luis Coraggio</i>	356

T

Tecnología social - <i>Renato Dagnino</i>	365
---	-----

U

Utopía - <i>Antonio David Cattani</i>	375
---	-----

Bibliografía

- ARMENDARIZ DE AGHION, B.; MORDUCH, J. (2005), *The economics of micro-finance*, Cambridge; London: MIT Press.
- CENTRE WALRAS (2005), *Rapport exclusion et liens financier*; Paris: Economica.
- DALEY-HARRIS, S. (2005), *State of the microcredit summit campaign*, Report 2005. Washington, dec.
- DJEFAL, S. (2004), *Les ressorts de la microfinance: entre marché et solidarité, impact et pérennité des systèmes financiers décentralisés. Étude de cas en Afrique de l'Ouest (1980-2000)*. Thèse (Doctorat Sciences Économiques), Université Lumière Lyon 2.
- DOLIGEZ, F. (2002), *Innovations financières, financement du développement et dynamiques rurales*. Études comparées au Bénin, en Guinée et au Nicaragua. Thèse (Sciences Économiques), Université Paris X, Nanterre IX, Paris.
- GUÉRIN, I.; MARIUS-GNANOU, K.; PAIRAULT, T. (Ed.). (2006), *Microfinance en Asie: entre traditions et innovations*, Paris; Pondichéry; Khar-tala: FIP; IRD.
- REVUE TIERS MONDE (2002), *Microfinance: petites sommes, grands effets*, Paris: n. 172, oct./déc.
- SERVET, J-M. (2006), *Banquières et banquiers aux pieds nus*, Paris: Odi-le Jacob.
- TECHNIQUES FINANCIÈRES ET DÉVELOPPEMENT (2005), *La microfinance: un essai à transformer?* Paris: Epargne sans Frontières, n. 78, mar.
- VALLAT, D. (1999), *Exclusion et liens financiers de proximité (financement de micro-activités)*. Thèse (Doctorat Sciences Economiques), Université Lumière Lyon 2.

MICROEMPREENDEDURISMO

PEDRO HESPANHA

1. En general, se considera el concepto de microemprededurismo como una especificación del concepto de emprendedurismo referido a situaciones de pequeñísima escala. En muchos países se estipuló, por cuestiones de apoyos públicos, un límite máximo de dimensión definido a través del número de personas involucradas o del volumen de negocios. Éste es el caso de los Estados Unidos, donde se suele definir una micro-empresa como un negocio con 10 empleados o menos y con un volumen

de negocios anual de hasta 100.000 dólares. La Comisión Europea usa el mismo criterio de 10 trabajadores, pero extiende el volumen de negocios hasta los 2 millones de euros.

No obstante, definir la microempresa a través de su escala esconde una diversidad de situaciones que desafía cualquier intento de encontrar rasgos comunes de índole más substantiva. Vendedores ambulantes, pequeños campesinos, artesanos tradicionales o modernos, modistas, operadores de máquinas, cartoneros, jóvenes creativos son sólo algunas de las situaciones que asociamos a la microempresa. Sus motivaciones son las más diversas, aunque la gran mayoría de esas personas sean pobres y tengan dificultades de acceder a recursos. En términos de empleo, los pequeños negocios ocupan una parte substancial de la población activa y representan una proporción altísima de empresas: por ejemplo, más de 80% en América Latina y 79% en la UE (Lesmes, 2007). Asimismo, esos negocios constituyen para muchas personas un medio de escapar al desempleo y a la pobreza, y contribuyen al crecimiento de la economía y la estabilidad social.

La cuestión que se plantea es la de saber en qué medida esos micro emprendimientos o negocios conforman el concepto que se ha generalizado de emprendedurismo. Aunque el recorrido de la construcción del concepto haya sido largo y sesgado, y su semántica dudosa, se ha generalizado, principalmente desde la década de 1990, una noción de emprendedurismo que lo tiene como sinónimo de una capacidad refinada para detectar y aprovechar oportunidades de negocio disponiendo de recursos propios o no. Popularizada por Peter Drucker (1985), fuertemente difundida por las *business schools* de todo el mundo con buena acogida en los informes de las organizaciones internacionales y declaraciones solemnes de los gobiernos, esa aceptación restricta del concepto dejaría al margen indudablemente la mayor parte de las pequeñas empresas.

Otras acepciones de emprendedurismo que se consolidaron a lo largo del tiempo, como la de Joseph Schumpeter, limitan igualmente el universo de su aplicación. Considerado el fundador de los estudios sobre el emprendedurismo, a partir de su obra *The Theory of Economic Development*, publicada en 1911 (aunque traducida al inglés recién en 1934). Schumpeter valoró sobremanera la innovación como un atributo fundamental del emprendedurismo. Al permitir transcender las conocidas resistencias al cambio, la innovación se reviste de gran importancia para el éxito del emprendimiento. Se manifiesta en una combinación diferente de medios de producción y puede tener diferentes formas: 1) introducción de un nuevo producto con el cual los consumidores no están familiarizados o de una nueva variedad del producto; 2) introducción de un nuevo método de producción; 3) apertura de un nuevo mercado; 4)

uso de una nueva fuente de materia prima o de productos semiindustriales; y 5) cambios en la forma de organización de la actividad, como la conformación o desmantelamiento de un monopolio. A pesar de considerar la innovación una predisposición que distingue al emprendedor del administrador, Schumpeter nunca produjo algún cuerpo de reglas o pautas por las cuales el emprendedor tuviera que orientarse, sino que consideró la conducta reflexiva como la más adecuada para tratar con lo nuevo (Swedberg, 2000, p. 12).

La conducta de los emprendedores sólo le interesó como un aspecto de una nueva teoría económica centrada en el cambio y en el desarrollo económico. El emprendedor estaría en el origen de los más importantes cambios de la economía, alterando el sistema económico desde dentro, a través de la creación de nuevas funciones de producción que marcarían los ciclos de negocios. Más tarde, subrayaría el papel de la función empresarial en el proceso de destrucción creativa que, según él, caracteriza el propio capitalismo: lo nuevo reemplaza lo viejo. Mientras tanto, el emprendedurismo se define por sus atributos de creatividad e intuición. Schumpeter analiza también las motivaciones del emprendedor, en un registro más cercano a la psicología que a la teoría económica, para concluir que hay tres motivaciones principales: el anhelo de poder y de autonomía, el deseo de obtener éxito y la satisfacción de crear algo. Una lectura desatenta de este cuadro motivacional resultó en la difusión de una imagen heroica del emprendedor que hoy es harta celebrada por diversos autores. El mismo economista luego corregiría su desenfoco admitiendo, entre otras cosas, que el rol del emprendedor podría ser desempeñado por una organización, que nadie sería emprendedor para toda la vida (sólo mientras desarrollara actividades innovadoras) y lo que importaría sería el comportamiento y no el actor:

Tal como el requisito de detección de oportunidades, el requisito de innovación tampoco está presente en gran parte de los pequeños negocios o de la microempresa. Si a ello se agregan, además, los requisitos de capacidad de asumir riesgos y de generar valor, propuestos por Jean Baptiste Say (el emprendedor desplaza los recursos económicos hacia las áreas de mayor productividad y mayor rendimiento), y el de desenvoltura en la gestión y en la aceptación de la incertidumbre, introducido por Frank Knight (y más tarde reafirmado por Howard Stevenson), tampoco adquiere mayor consistencia empírica este tipo ideal de emprendedor.

La realidad muestra que de los negocios creados por individuos aislados o por pequeños grupos muchos no cumplen con todos estos requisitos: o no manifiestan una disposición para asumir riesgos, ni involucran una operación de alto rendimiento; o no representan ninguna

innovación en términos de gestión y de producto; o no resultan de una capacidad de detectar oportunidades, antes que una opción inducida o tomada como alternativa a otra menos factible, tal como tener un empleo bajo la gerencia de otros; o, finalmente, el emprendedor se muestra muy atado a una forma de gestión rutinaria y cautelosa. Lo mismo podrá ocurrir con los emprendimientos de mayor dimensión, aunque la evidencia empírica permita defender que la probabilidad de que no estén los atributos de una noción estricta de emprendedurismo varía inversamente con la escala del emprendimiento.

La cuestión es particularmente pertinente en sociedades donde proliferan las formas de pequeña producción poco vinculadas al mercado, movidas por una racionalidad económica no lucrativa y llevadas a cabo por personas con limitados recursos, como es el caso de las sociedades de la periferia y semiperiferia del sistema mundial. De una forma sintética, hay al menos cuatro *estándares analíticamente marginales* a los del emprendedurismo típico: 1. el de las actividades con reducida creación de valor en sectores económicos tradicionales; 2. el de las actividades con reducida innovación en términos de gestión o producto; 3. el de las iniciativas generadas por la necesidad y no por el aprovechamiento de las oportunidades; y 4. el de las actividades que minimizan la aceptación del riesgo.

La existencia de estándares de microemprendedurismo analíticamente marginales no significa que haga falta analizar esas realidades separadamente de las típicamente empresariales. Más importante que la pureza clasificatoria de las situaciones parece ser, por un lado, su abordaje como estadios de un proceso de transformación que conduce o no a las formas típicas de empresarialidad y, por otro, la capacidad de medir y comprender el alejamiento entre unas y otras.

Las situaciones reales pueden combinar –y de hecho a menudo lo hacen– más de uno de esos estándares. Algunos ejemplos son: a) jóvenes recién egresados o con altos niveles educativos que, al no encontrar un empleo fácilmente con vínculo laboral, deciden por sí mismos crear su propio empleo, principalmente en el sector de servicios (económicos, culturales, de turismo, ambientales o relacionados a las TIC) y muchas veces estimulados por las mismas escuelas donde se recibieron; b) personas con experiencia profesional en ámbitos especializados que deciden poner un negocio por cuenta propia usando su experiencia y red de clientes (situación muy frecuente entre personas que pierden el empleo en edades más avanzadas); c) personas que buscan un empleo sin tener éxito, es decir, personas difícilmente empleables, que terminan poniendo un negocio, a menudo estimuladas por los consejos y asistencias de los servicios de empleo; d) personas pobres o sin recursos suficientes que recurren al

microcrédito para armar un pequeño negocio; y e) personas que quieren tener una actividad independiente e invierten en eso todo su capital material y relacional, muchas veces sin ayudas institucionales.

2. Es posible distinguir diferentes situaciones referentes a la innovación, al sentido de oportunidad y a asumir riesgos. La decisión de crear una empresa –elección por el autoempleo en detrimento de trabajar para terceros– por parte de un individuo resulta de dos tipos de impulsos de índole económica: la oportunidad y la necesidad.

El emprendedurismo de oportunidad, en el sentido propuesto por Schumpeter (1934), abarca a los individuos con capacidades emprendedoras que identifican una oportunidad de negocio potencialmente lucrativo, plasmado en un mayor conocimiento de las tecnologías o mercados, mayores capacidades de gestión, menor aversión al riesgo u otra característica personal que lo vuelva más inclinado al cuentapropismo. Este tipo de iniciativa en la cual el individuo se siente atraído hacia el autoempleo se denomina *emprendedurismo de oportunidad*.

A su vez, el *emprendedurismo de necesidad* se refiere a los individuos que, ante la ausencia de oportunidades de trabajo para terceros o, al menos, de puestos de trabajo con características adecuadas a sus competencias específicas, eligen el autoempleo no por detectar una oportunidad de negocio, sino por la falta de alternativas más favorables a su sobrevivencia. El individuo se ve empujado hacia el autoempleo que es considerado como un refugio de las condiciones desfavorables del mercado de trabajo.

Estas situaciones de creación del propio empleo por personas con difícil inserción en el mercado laboral regular son promovidas y apoyadas, en los países desarrollados, por políticas activas de empleo, aparentemente sin observar los requisitos del emprendedurismo y sólo porque favorecen una reducción del desempleo y, consecuentemente, un alivio financiero de los sistemas de previsión social. Paralelamente, los gobiernos promueven y apoyan la creación de PME debido a los cambios que éstas pueden introducir en la reestructuración de los mercados mediante la innovación y la competencia. Como son complementarias, estas dos perspectivas de las nuevas políticas públicas –“activación” (*from welfare to work*) y “crecer e innovar”– no siempre tienen coherencia entre sí y, por ello, frecuentemente conducen a una orientación *workfare* de la activación, o al fomento del surgimiento de pequeñas empresas escasamente innovadoras, como se verá más adelante.

3. Se puede cuestionar en qué medida el microemprendedurismo es el concepto más adecuado para definir estas prácticas empresariales (en

sentido etimológico) movidas por la necesidad, que otros conceptos tradicionalmente usados, tales como la economía popular; economía de sobrevivencia, economía moral. O también en qué medida, al usar el concepto de microemprededurismo, desconsideramos dimensiones de esas prácticas que son verdaderamente explicativas de su existencia, como el *ethos* de subsistencia, la racionalidad de la seguridad o la condición de modo de vida.

Las perspectivas sociológica y antropológica acerca del emprendedurismo han generado algunos tópicos que pueden ayudar a responder estas cuestiones.

Un primer tópico critica el supuesto universalismo del espíritu emprendedor. El espíritu emprendedor no es una característica innata de los individuos, sino que resulta más bien de una socialización en ambientes de fuerte cultura empresarial e implica una predisposición a correr riesgos. Por eso, es más fácil para unos que para otros volverse empresarios o poner un negocio por cuenta propia. De modo muy esquemático, existen en todas las sociedades grupos sociales o medios sociales más distantes de ese ambiente, como lo ejemplifican las comunidades pobres en las cuales el riesgo de emprender es demasiado alto y la prioridad reside en la seguridad básica de las familias, las comunidades con una cultura obrera fuertemente arraigada, los grupos étnicos que cuentan con un mercado natural para ciertos productos entre sus miembros pero que no puede crecer más allá de una determinada dimensión (Waldinger et al., 1980) y los agentes del sector de la burocracia pública o privada con una arraigada cultura de servicio.

Un segundo tópico critica el supuesto individualismo de los emprendedores vertido en cualidades personales y en una elevada capacidad de decisión autónoma. De hecho, el emprendedurismo exitoso involucra, en general, la contribución de más actores sociales además del emprendedor; y el activismo de este último resulta mucho más del apoyo que aquellos les dan. En los microemprendimientos, rara vez el emprendedor está solo al iniciar una actividad, aunque a menudo las personas que lo apoyan se quedan en la sombra de la formalización burocrática del negocio (Swedberg, 2000; Portela et al., 2008).

Un tercer tópico concierne al emprendedurismo informal. La economía informal constituye un contexto muy favorable al desarrollo de pequeños negocios y, más que ello, suele ocurrir en un período de consolidación de esos negocios, conformando una etapa para la adquisición de experiencia y construcción de la clientela, resultando, más tarde, en el surgimiento de nuevas actividades en el sector formal de la economía.

La OIT define esas pequeñas actividades en el sector informal como “unidades de producción de bienes y servicios con el objetivo primordial

de generar empleo e ingresos para personas involucradas en ellas. Se caracterizan por el bajo nivel de organización y la pequeña escala, por la escasa o ninguna división entre trabajo y capital como factores de producción, y por el hecho de que las relaciones laborales, cuando existen, están basadas en su mayoría en empleos ocasionales, relaciones de parentesco o en relaciones personales o sociales, en vez de arreglos contractuales con garantías formales" (OIT, 2006).

Los aspectos negativos de esos emprendimientos informales son harto conocidos, por conformar casi siempre el aspecto más divulgado del fenómeno: su carácter ilegal (no cumplimiento de leyes y normativas); su carácter fraudulento (no contribuyen con la hacienda pública debido a la evasión de impuestos); su carácter de competencia desleal (compiten en desigualdad con empresas formales al evitar costos a los que están sujetas); y su carácter eventualmente delictivo (algunas actividades informales son ilegales o, incluso, criminales).

No obstante, las actividades informales y, principalmente, las de pequeña escala son, en su gran mayoría, la alternativa posible para mucha gente, una oportunidad de obtención de ingresos para lo que, de otra forma, no contarían con medios de subsistencia. Lo que se observa es que en esas personas no hay una preferencia por lo informal, sino que lo informal es su elección más racional. Para los que carecen de recursos (no sólo monetarios, sino también educativos o sociales) la solución formal puede ser inviable. La incertidumbre respecto al éxito del negocio hace prohibitiva y muy arriesgada la inversión en la formalización (autorizaciones, licencias, impuestos) de ese negocio. El sistema fiscal y el de seguridad social, así como las leyes laborales son demasiado restrictivos o complejos para un emprendimiento de pequeña dimensión. Asimismo, como la clientela no está asegurada y el ambiente comercial suele ser hostil para el inicio, crecimiento y desarrollo de negocios, se ve el paso transitorio por un período de informalidad como la mejor forma de reducir el riesgo de no tener clientes y no dominar el mercado. Finalmente, la falta de recursos materiales y de bienes de propiedad limitan la responsabilidad e impiden el acceso al crédito institucional, abriendo la puerta al crédito fiduciario de las redes sociales primarias (sino también al crédito usurero, tal como observó Muhammad Yunus en Bangladesh). Sólo razones de este tipo explican la inseguridad y el riesgo que los emprendedores informales soportan: multas fiscales, confiscación, penalidades por delito económico, condena por ilicitud, etc.

Un argumento bastaría para incluir las iniciativas del sector informal de la economía en este conjunto de modalidades empresariales atípicas que mantienen una relación procesal con el emprendedurismo: su potencial para desarrollar la capacidad de emprendimiento, innovación

y creatividad. De hecho, las actividades informales permiten que sus promotores operen con un alto grado de flexibilidad, se familiaricen con el negocio en lo que se refiere a la organización y mercados (gestión de recursos y comercialización de los productos), y ayuden a consolidar una relación estable con el mercado.

La reestructuración de las economías y de los mercados de trabajo ha favorecido el recrudescimiento de las actividades informales incluso en los países más desarrollados. Los gobiernos hoy son conscientes de que esas actividades cumplen un papel importante de adaptación a las situaciones de crisis y, por ese motivo, se hace una evaluación menos negativa de ellas. En algunos países, se busca incluso otorgar cierta protección al sector informal sin promoverlo y, específicamente, ofrecer más incentivos a las empresas informales a través de la reducción de costos y del aumento de los beneficios para que entren y permanezcan en la legalidad. Los que quieren poner una microempresa en general no tienen acceso a servicios de *marketing*, de formación en competencias básicas o de transferencia de tecnologías. Una tendencia reciente busca facilitar el acceso a esos servicios y ayudar la formalización de las empresas.

Un cuarto tópico se refiere al emprendedurismo económico solidario. En esta categoría, se incluyen todas las formas de asociación productiva entre trabajadores como alternativa al desempleo, falta de ingresos y marginalización por el mercado de trabajo. Ubicadas en el ámbito de lo que se ha convenido denominar como autogestión y cooperación, estas formas se caracterizan por un conjunto de principios que les permite distinguirse de otras modalidades de emprendedurismo. Entre esos principios, se resaltan: la autogestión y la cooperación en el trabajo, la participación, el igualitarismo, la autosustentabilidad, el desarrollo humano y la responsabilidad social. Su filosofía se basa en la solidaridad, no en el dinero o el poder administrativo.

La relación entre la veta solidaria y la emprendedora de estas iniciativas se explica por la necesidad de nuevas modalidades de asociativismo en un período marcado por la globalización económica, el sistema de las cadenas productivas y la crisis del sistema de trabajo asalariado, y por la preocupación de escapar al fuerte desempleo y a la exclusión social de los trabajadores a que estos factores han conducido, principalmente en la periferia del sistema mundial. La salida emprendedorista representa una valoración simultánea de las ventajas de la cooperación para alcanzar objetivos de mejoría de las condiciones de vida y de la eficacia económica para un uso más adecuado y flexible de los recursos, incluso el trabajo.

La economía solidaria se ha desarrollado mucho en todo el mundo, incluso en los países desarrollados de la Unión Europea, como Fran-

cia, Italia, Bélgica y España. La característica más sobresaliente es la pluralidad y novedad de formas: antiguas y nuevas formas cooperativas y mutuales, organizaciones socio caritativas, empresas sociales y solidarias, empresas autogestionadas y alternativas, iniciativas colectivas de alojamiento, sistemas de trueques locales, comercio justo, instituciones financieras solidarias, producción-consumo y otras iniciativas rurales, empresas de inserción y otras formas de iniciativas de economía solidaria administradas o conducidas por desempleados, mujeres, minorías étnicas y otras personas desfavorecidas social o económicamente.

Por regla, esas iniciativas movilizan gran diversidad de recursos y, a menudo, cuentan con apoyos importantes por parte de las entidades públicas y, específicamente, de las autarquías locales, justamente por la capacidad que tienen de encontrar una salida para problemas que las políticas públicas convencionales no resuelven. Su relación con la sociedad civil y con el Estado es, por ende, muy cercana, aunque pautada por principios de solidaridad y de reconocimiento mutuo.

Bibliografía

- DRUCKER, P. (1985), *Innovation and entrepreneurship*, New York: Harper Collins.
- GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. (2001), *The Sociology of Economic Life*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- HÉBERT, R.; LINK, A. (1982), *The Entrepreneur: mainstream views and radical critiques*, New York: Praeger.
- LESMES (2007), *Analysis of Competitiveness*, Brussels: European Commission, Enterprise and Industry DG, Communication and Information Unit.
- OIT (2006), *A OIT e a Economia Informal*, Lisboa: OIT.
- PORTELA, J.; HESPANHA, P.; NOGUEIRA, C.; TEIXEIRA, M.; BAPTISTA, A. (2008), *Microempendedorismo em Portugal*, Lisboa: INSCOOP .
- SAY, J. B. (1963), *A Treatise on Political Economy*, New Jersey: Augustus M. Kelly Pubs. (1.ª ed. 1821).
- SCHUMPETER, J. (1934), *Theory of Economic Development*, New York: Oxford University Press.
- SWEDBERG, R. (Ed.) (2000), *Entrepreneurship: the social science view*, Oxford: Oxford University Press.
- WALDINGER, R.; ALDRICH, H.; WARD, R. (1980), *Ethnic Entrepreneurs*, London: Sage.