
Betty Espinosa, Coordinadora

Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas



FLACSO
ECUADOR

Índice

Prólogo
Betty Espinosa

Introducción

Las transformaciones contemporáneas del trabajo.
Nuevas canteras de pensamiento y de acción
Thomas Périlleux

I. TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES PROFUNDAS

**El nuevo estatuto del trabajo: ‘financiarización’
de la economía y ‘flexibilización’ del empleo**
Robert Cobbaut

**La encrucijada del enfoque de derechos:
pensando y haciendo la política pública de otra manera**
Ludwig Guendel

La política social posible. Diálogo en Quito.
Rolando Franco

**Enfoques sobre formas alternativas de
administración de derechos y personas.**
Ramiro Viteri Guerrero

© De la presente edición:

FLACSO, Sede Ecuador
La Pradera E7-174 y Diego de Almagro
Quito – Ecuador
Telf.: (593-2-) 323 8888
Fax: (593-2) 3237960
www.flacso.org.ec

ISBN:
Cuidado de la edición: Paulina Torres
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta:
Quito, Ecuador, 2008
1ª. edición: julio 2008

La responsabilidad social del Estado de bienestar:
Los sistemas de pensiones en América Latina
Adela Figueroa Reyes

Situación del sistema de pensiones en
el Ecuador, la perspectiva de la Superintendencia
de Bancos y Seguros
Carmen Corral

II. TRANSFORMACIONES DE LAS COORDENADAS
DE LA EXPERIENCIA

La noción de capital humano en el trabajo
y la educación
Miguel Chavarría

Las maestras de educación primaria en México.
Un estudio sobre transacciones objetivas y subjetivas
en la construcción de la identidad profesional
José Luis Torres Franco

A expansão dos bancos privados estrangeiros
para a América Latina e seus impactos na vida de
trabalhadores bancários: estudo de caso sobre
a privatização de um banco público brasileiro
Alcides Fernando Gussi

La experiencia de mujeres asalariadas en Santiago
de Chile: Sentidos del trabajo e identidades de género.
Lorena Godoy y Antonio Stecher

Los significados del trabajo femenino en
el mundo global. Propuesta para un debate desde
el campo de la cultura y las identidades laborales.
Rocío Guadarrama Olivera

Trabajar juntos, vivir en colectivo: condiciones
y destinos de los colectivos de trabajo.
Thomas Périlleux

III. ¿ACTORES COLECTIVOS EN RECOMPOSICIÓN?

El comercio ambulante y su relación con
el sistema político institucional en el Distrito
Federal de México.
Diana Silva Londoño

El voluntariado en el mundo laboral en Ecuador
Julio César Benítez R.

El empoderamiento: entre la participación en
el desarrollo y la economía social
Unai Villalba Egiluz

La flexibilidad laboral en Venezuela:
¿la antinomia entre desarrollo de los mercados
de trabajo o la acentuación de la precarización laboral?
María Candelaria Rodríguez Pérez

Entre compromisso e pragmatismo:
a gramática da ação de trabalhadores em
cooperativas de produção no sul do Brasil
Ricardo Mayer

El empoderamiento entre la participación en el desarrollo y la economía social

Unai Villalba Egiluz*

Resumen

La intención principal del texto consiste en aportar algunas lecciones, surgidas de la conceptualización de una participación emancipadora en el desarrollo, que pudieran ser útiles para dirigir los esfuerzos de la economía social y solidaria hacia una profunda transformación social. Para ello, los dos primeros apartados se dedican a exponer pautas y condiciones para evaluar el alcance de unos estilos de participación social que posibiliten procesos de empoderamiento de los actores involucrados, en vez de la simple integración de los mismos en un sistema excluyente. El tercer epígrafe trata de plasmar algunas de esas pautas y condiciones en sugerencias sobre cuestiones clave para la economía social y su fundamentación en el trabajo. Para finalizar, se esbozan algunos puntos críticos en la cooperación al desarrollo en el Ecuador según el enfoque anteriormente presentado.

Palabras clave: empoderamiento, participación, cooperación al desarrollo, trabajo, economía social.

* Profesor en el Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad del País Vasco.

La participación en el desarrollo

La participación en el desarrollo es un concepto de moda en varios ámbitos de la economía y de los discursos sobre el desarrollo. Al igual que el capital social, la gobernanza o la descentralización, es una de esas ideas bien sonantes que fácilmente generan grandes expectativas entre los actores del desarrollo. Ahora bien, los múltiples elogios en torno al fenómeno de la participación (mejora del resultado decisional, facilitación de la implementación y de la sostenibilidad de proyectos y políticas, mayor legitimidad, reconocimiento de derechos y cuestiones de justicia...), no emanan de un amplio consenso sobre el significado y objetivos de la misma, sino de la ausencia de una definición unívoca de este término que posibilita que muy diferentes actores invoquen sus virtudes, mientras en el trasfondo tienen en mente distintos usos y aplicaciones de la participación.

No es intención de este breve texto hacer un repaso de la amplia variedad de definiciones de la participación que podemos encontrar en la jerga del desarrollo, ni discutir la pertinencia de una u otra, pero reconociendo el uso y abuso de esta palabra, presentamos a continuación una definición que puede ser útil para avanzar en la discusión: “proceso por el que las comunidades o diferentes sectores sociales, sobre todo marginados o excluidos, con intereses legítimos en un proyecto, programa o política de desarrollo, influyen en ellos y son implicados en la toma de decisiones y en la gestión de los recursos, siendo así actores de su propio desarrollo” (Pérez de Armiño, 2000).

Sólo proponemos esta definición como herramienta de trabajo, y es que no pretendemos buscar una definición final y exclusiva ya que cada teoría del desarrollo y sus enfoques y estrategias asociadas han trabajado con diversas definiciones y aplicaciones. Fácilmente identificables serían las trayectorias ligadas a la investigación-acción-participativa, el diagnóstico rural participativo, el análisis participativo de la pobreza, y otras tantas. Para cerrar esta cuestión de las definiciones, incluimos esta cita del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, en su informe de 1993: “que la gente intervenga estrechamente en los procesos económicos, sociales, culturales y políticos que afectan a sus vidas... pueden ejercer un control completo y directo sobre estos procesos, o parcial e indi-

recto... Lo importante es disponer de un acceso constante a la adopción de decisiones y al poder”.

A partir de los años 1990, tal ha sido el auge de la preocupación por la participación en el desarrollo desde diferentes disciplinas e instituciones, que hay quien ha llegado a clasificarla como la “nueva ortodoxia” (Cooke y Kothari, 2001). Calificación que puede ser comprensible cuando instituciones como el Banco Mundial hace 20 años no consideraban tal variable en la época del ajuste, y hoy en día la han convertido en la “nueva condicionalidad” para cierto tipo de programas. Junto a este proceso de generalización e institucionalización de la participación, también hay quien dice que la participación ha sido domesticada y apartada de su vocación por una transformación radical de la sociedad, de tal forma que hoy en día hablamos de resolución de conflictos, participación y pobreza, en vez de problematización, compromiso crítico y clase, tal y como se hacía en tiempos anteriores.

Aún partiendo de una multiplicidad de concepciones y definiciones de la participación en el desarrollo, es curiosamente significativo que desde diferentes enfoques teóricos y bagajes prácticos, se coincida en señalar varias de sus ventajas. Es la mencionada ausencia de una definición unívoca la que implica que toda una variedad de prácticas puedan ser llevadas a cabo y legitimadas bajo la misma etiqueta (Cornwall, Gaventa, 2001). Y esta misma ausencia nos permite identificar una importantísima característica de la participación: que ésta necesita de un referente para darle sentido, puesto que la concepción de la participación tiene que ver fundamentalmente con el concepto que se tenga de desarrollo, así que la definición positiva de participación implica una referencia normativa en última instancia (Dubois, 2000).

El corolario obvio es que la participación es ideológicamente manejable, puesto que el sentido y orientación de la misma depende del referente normativo último que persigamos para el desarrollo, de aquí concluimos que una característica de la participación es la ambigüedad de su uso (Parfitt, 2004). Una ambigüedad que definimos como la posibilidad de que la participación de las personas y colectivos en una actividad de desarrollo pueda servir, tanto para la inserción de éstos en un sistema que en esencia permanezca inalterado (el mismo que previamente les había ex-

cluido), como para el cambio social y el empoderamiento de esos mismos sujetos.

Sin ánimo de profundizar ahora más en estas cuestiones, tan sólo vamos a enumerar algunas de las críticas que conlleva esta ambigüedad, ya que sirven para identificar algunas pautas y condiciones para evaluar el carácter transformador y de empoderamiento de la participación que presentaremos en el próximo apartado. Así pues, según Cleaver (1999) y Hickey y Mohan (2005) las principales críticas son las siguientes: tratar la participación simplemente como un método técnico de proyectos en vez de cómo una metodología política; evitar las consideraciones sobre el poder por ser éstas divisivas; considerar la participación intrínseca e invariablemente buena más allá de sus costes y efectos; excesivo hincapié en lo parcial, local y enfoques de abajo a arriba; recelo del estado y lo público al enfatizar la reforma personal en vez de la lucha política.

Claves para avanzar desde la participación al empoderamiento¹

La cuestión fundamental no reside en medir cuán participativa es una estrategia, sino en analizar qué condiciones han de cumplir los procesos de participación popular para impulsar un mayor empoderamiento, desarrollo y bienestar. La clave por tanto no está solamente en ver cuántas posibilidades existen de influenciar y controlar la toma de decisiones en mayor o menor medida, sino en buscar las vías por las que la mayoría de la población obtiene los medios para definir los términos y la naturaleza misma de su participación (Kaufman y Dilla, 1997).

A continuación presentamos una serie de claves para evaluar el alcance de la participación en ese sentido. Primero presentamos las concernientes a un meta-nivel, que sirva para ubicar el referente normativo del desarrollo y para definir la esencia misma del empoderamiento. Después vienen las condiciones de un meso-nivel referente a las estructuras y diseño institucional amplio del contexto participativo y a las interacciones entre

¹ Este apartado es un resumen de dos comunicaciones presentadas por el autor en el Congreso celebrado en Bilbao bajo el título “El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización”.

los espacios para la participación. Finalmente podemos hablar de un micro-nivel relativo a las características específicas y los elementos procesales de la participación.

Medio y/o fin

Una de las distinciones más habituales al tratar de evaluar el alcance de la participación es aquella que se establece entre si se considera a ésta simplemente un medio del desarrollo, o si se la considera un medio y un fin, esto es, si su valor es simplemente el de una herramienta, más o menos efectiva, o si tiene un valor intrínseco y consustancial a los fines últimos perseguidos. En el primer caso, la participación es vista como una técnica adecuada para obtener una mayor eficacia de los proyectos, mientras que en el segundo caso, la participación supone un proceso que aumenta la capacidad de las personas para mejorar sus propias vidas y facilita el cambio social a favor de los marginados (Cleaver, 1999).

En la siguiente tabla se consideran cuatro niveles de participación según sean los intereses en la misma, ligados a la consideración de medios y/o fines tal y como demuestran el segundo y cuarto nivel. En la tercera columna se presentan los intereses de los sectores poderosos de “arriba” hacia los sectores populares de “abajo” al fomentar la participación; en la cuarta columna los intereses por participar en el sentido inverso; en la quinta cómo son vistos los sujetos participantes, y; en la segunda, cuál es la función de ese tipo de participación.

Forma	Función	Intereses de arriba a abajo	Intereses de abajo a arriba	Participantes vistos como
Nominal Funcional	Exhibir Mostrar	Legitimación	Inclusión	Objetos
Instrumental	Medio	Eficiencia	Reducción costos	Medios
Representativa	Representación Voz	Sostenibilidad Información	Influencia Rendición Cuentas	Actores
Transformadora	Medio y Fin	Empoderamiento	Empoderamendua	Agentes

Fuente: Elaboración propia a partir de White (1996) y Cornwall y Gaventa (2001).

Poder y empoderamiento

El punto de partida para comprender el empoderamiento ha de ser el análisis de la naturaleza del poder. Éste es un concepto complejo, de múltiples capas, que puede ser una capacidad, un fenómeno relacional y/o estructural, y además no existe una opinión única sobre cómo es creado y sobre si su naturaleza es conflictiva o consensual. Aunque lo que está claro es que es imprescindible desvelar las formas en que opera el poder si queremos impulsar un proceso participativo que pretenda ser transformador, puesto que las relaciones de poder se auto-reproducen a pesar de lo participativo o democrático que el planteamiento de ese proceso parezca. Presentamos a continuación muy brevemente tres corrientes teóricas sobre estos aspectos.

Primero, los teóricos conflictuales observan el poder como un bien escaso y finito en un sistema cerrado de suma cero, por lo que el poder del que dispone un individuo o grupo no lo puede disfrutar otro al mismo tiempo, y por tanto, lo que gana un actor es a costa de que otro lo pierda.

Segundo, los teóricos consensuales son aquellos que conciben que el poder puede crecer infinitamente si se trabaja sobre ello, siendo algo parecido a una forma de capacidad o habilidad. Desde esta visión el poder no tiene por qué ser un juego de suma cero puesto que no existe una dotación limitada de poder, esto es, el crecimiento o mejora de una persona no tiene por qué afectar negativamente a otra, sino que el poder puede ser creado y legitimado por la sociedad.

En tercer lugar, podemos hablar de aquellos teóricos intermedios, para los que el poder puede ser tanto conflictivo como consensual. Una opción es considerar un modelo descentrado de poder, en el que éste no es una sustancia, objetivable o acumulable, poseída o ejercitada por ninguna persona o institución, sino que siempre es descrito de manera relacional y tan sólo existe cuando es ejercitado.

En cuanto al empoderamiento, si consideramos el poder en una sociedad como una suma variable y que éste reside en los miembros de la sociedad en su conjunto, y por tanto que puede incrementarse si la sociedad como tal persigue objetivos colectivos, entonces, el empoderamiento de cualquier sector social puede conseguirse dentro del orden social exis-

tente sin significar efectos negativos para nadie. Sin embargo, si el poder es definido en términos de suma cero, el empoderamiento se vuelve conflictivo, puesto que aumentar el poder de un grupo implica por definición reducir el de otros (Mayo y Graig, 1995).

En sintonía con esa distinción, una versión neoliberal del empoderamiento trataría sobre la capacidad para ser más autosuficientes y depender menos de la provisión estatal de servicios, con el consabido fomento de las privatizaciones. Mientras que una noción más radical de empoderamiento se centraría en la movilización de la sociedad de abajo a arriba como un desafío a los intereses hegemónicos dentro del Estado y el mercado (Mohan y Stokke, 2000). Además desde una perspectiva marxista del poder se realiza que el poder político en una sociedad capitalista no puede ser separado del poder económico, por lo que el empoderamiento de las capas sociales marginadas tiene inherentemente limitadas sus posibilidades bajo el capitalismo.

A pesar de las importantes distinciones expuestas, cabe proponer una especie de teoría ecléctica y de este modo identificar cuatro tipos de poder y una visión del empoderamiento. Nos referimos a la clásica distinción de la teoría feminista entre “poder sobre”, “poder para”, “poder con” y “poder propio o interior”; de tal forma que el “poder sobre” suele ser conflictual, mientras que el “poder para” consensual, y los otros dos consensuales o intermedios y relacionales. En conclusión, podríamos definir el empoderamiento como el proceso por el que se adquieren estos cuatro tipos de poderes, y por tanto, puede ser conflictivo y consensual a la vez.

Espacios

Si admitimos la ambigüedad ideológica de la participación, resulta entonces habitual distinguir entre espacios para la participación calificados como “creados, guiados o tutelados” y otros espacios denominados “espontáneos, autónomos o populares”. Unos que han sido creados para la participación de terceras personas, y otros que surgen más orgánicamente y son constituidos por los propios participantes (Cornwall, 2002).

Aunque es importante matizar que las fronteras entre ambos tipos de espacios son mudables y borrosas. Es más, los mismos actores pueden estar presentes en varios espacios a la vez, y combinar estrategias diversas en momentos diferentes. Y aún así, sigue siendo pertinente esta distinción porque no podemos olvidar que quien abre, crea y ocupa un espacio puede ser quien determine las reglas del juego en el mismo.

Autogestión

Las consideraciones sobre los espacios autónomos y las diversas formas del poder nos llevan a plantearnos la necesidad de un cierto grado de autogestión del proceso para que la participación conduzca al empoderamiento. En esta ocasión, tan sólo vamos a plantear la paradoja que se produciría, cuando agencias externas de cooperación pretenden intervenir de manera que engendren “poder para” en aquellos sectores y sujetos que están subordinados al “poder sobre” de las mismas.

Sujetos

Resumiendo lo relativo a este apartado, la idea fundamental es la inclusividad, y es que se ha de pretender que participe la mayor cantidad de agentes implicados posible. Ahora bien, también hay que considerar las cuestiones de representatividad y delegación, puesto que bajo ciertas condiciones pueden ser vías tan legítimas y eficientes de participar como la presencia directa. Por otro lado, la participación debe ser real, y en igualdad de condiciones, por lo que quizá deba darse una capacitación previa o adecuar ciertos tiempos y espacios para que sea posible la inclusión de la mayoría de sectores.

Tiempo y contenidos

Es obvio que si perseguimos una participación significativa, el contenido sobre el que se decide a través de la misma ha de ser de cierta relevancia

social. De poco serviría un proceso participativo perfectamente diseñado, abierto, justo e inclusivo, si las decisiones y acciones que de él se deriven son de escasa importancia.

En el mismo sentido, los tiempos de la participación pueden ayudar a aportar relevancia al contenido del proceso, puesto que cuanto antes se produzca ésta, mayor capacidad habrá de incidir sobre los temas de agenda a abordar en el mismo. Además, la participación ha de producirse no sólo en un momento sino a lo largo de todo un proceso, en sus fases de identificación, formulación, ejecución y evaluación, y ha de ser un proceso iterativo de aprendizaje.

Formas decisorias

En este campo, la primera pregunta clave sería en qué nivel está compartido entre los diferentes actores el control sobre la toma de decisiones, esto es, determinar si estamos hablando de una actividad de información, consulta, decisión o gestión. La segunda cuestión fundamental hace referencia al proceso decisorio, ¿cómo se toman las decisiones? Y aquí entra todo el debate sobre los procesos deliberativos, la conformación de intereses, los diferenciales de información y poder, las mayorías, los consensos, la negociación y la pluralidad. El método nunca va a ser perfecto, pero al menos han de hacerse públicas sus ventajas e inconvenientes, y éste ha de ser transparente y revisable.

Eficiencia

Las reflexiones arriba mencionadas apuntan a un modelo de participación fuerte, y sin embargo es importante plantearse la adecuación de la misma como herramienta generalizable. Una sociedad compleja tiene una variedad de necesidades materiales básicas que quizá no sean cumplidas de la forma más eficiente a través de una participación totalmente inclusiva. Así que no tendría sentido pensar en términos de conseguir la máxima participación, puesto que ésta, además de beneficios entraña también im-

portantes costes, por lo que según Brett (2003) la participación debería situarse dentro de un enfoque más amplio que vea la rendición de cuentas como la variable crítica para el empoderamiento social.

La participación y la economía social

Economía social, participación y trabajo

En este apartado pretendemos esbozar en qué medida algunas de las cuestiones sobre la participación consideradas hasta ahora pueden afectar a la teoría y práctica de la economía social y solidaria. Pero para ello, una vez más nos encontramos con el problema inicial de carecer de una definición unívoca de lo que es esta economía social y solidaria.

A modo introductorio podríamos decir que la economía social plantea un campo de la realidad diferente al de la economía dominante, la pública y la privada capitalista; y que como disciplina científica, su objeto de estudio también difiere del que es hegemónico en la ciencia económica; y en cuanto enfoque metodológico, se erige como alternativa a la economía política derivada en economía positiva (Chaves, 1999). En cualquier caso, la economía social está impregnada de un cariz más humano y más social, y podríamos decir que, en vez de a la búsqueda de equilibrios macroeconómicos, la economía social se halla íntimamente ligada a la satisfacción de necesidades sociales y a la mejora de la calidad de vida de la población y a la resolución de los problemas sociales latentes (Pérez Fernández, 2002). Así que, planteada como término paraguas, la economía social es aquella cuyo contorno se basa en: el desarrollo integral de la persona, el control de la economía y el mercado a favor de las personas; y algunas de cuyas reglas son: la democracia interna, la búsqueda del precio justo, la implantación de circuitos cortos, el sistema de doble calidad productor-cooperativista y consumidor-asociado (Jeantet, 2000).

De todas formas conviene distinguir al menos tres enfoques: la economía social, la economía solidaria y el tercer sector, aun cuando dependiendo del autor consultado aparecen incluso más enfoques, o se desdibujan las fronteras entre uno y otro. Tampoco es nuestra intención enfrascarnos

ahora en ese arduo debate, pero sí plantear las mínimas cuestiones útiles para abordar la problemática que nos ocupa.

Como enfoque, y partiendo de su perspectiva orgánica, la economía social la componen el conjunto de empresas privadas que actúan en el mercado en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, sino que la toma de decisiones es igual para todos los socios (cooperativas, mutuas), siguiendo la regla de una persona un voto (Salinas Ramos, 2005). Uno de sus hechos distintivos con respecto a los otros dos enfoques, es que estas cooperativas o emprendimientos asociativos tienen que poder sobrevivir en el mercado, tienen que ser competitivos, no pueden ser subsidiados (Coraggio, 2004).

Por otro lado, los principios de esta economía social según la alianza cooperativa internacional son: adhesión libre y voluntaria; gestión democrática por parte de los socios; participación económica de los socios; autonomía e independencia; educación formación e información; cooperación entre cooperativas, e interés por la comunidad y sentido de responsabilidad, cohesión y solidaridad.

La economía de la solidaridad, al igual que la economía social trata de emprendimientos asociativos, pero con dos diferencias: no está orientada al mercado y por tanto es necesario que esté subsidiada, y; tiene un fuerte componente de concienciación, y no sólo trata de satisfacer necesidades económicas sino de hacer otra sociedad, cuestión que puede ser un limitante de entrada (Coraggio, 2004).

Por último, la terminología tercer sector hace referencia a aquello que no es estrictamente ni mercado ni estado, y muchas veces se lo identifica con el sector no lucrativo, y en cierta medida con el trabajo voluntario. Su expresión organizativa principalmente son las ONG y las fundaciones.

Así que en conclusión, desde la perspectiva de las organizaciones que la integran, la economía social en sentido amplio es un cajón de sastre que incluye a dos tipos de organizaciones, empresas (cooperativas o mutuas) que por insertarse en el mercado tienen que ser rentables, y asociaciones que no operan para el mercado y cuyo planteamiento puede ser el de no tener “fines de lucro” (García Gutiérrez, 1999). Aunque ambos tipos de organizaciones pueden caracterizarse por el rasgo común de la participación de los ciudadanos en la economía, y además, por tener una

vocación importante de poner el trabajo en el centro de sus actuaciones y decisiones. Participación y centralidad del trabajo (en vez de rentabilidad del capital) son dos pilares inexcusables de cualquier enfoque de economía social que pretenda ser transformadora. Hay quien da un paso más, y en vez de economía social, habla de economía del trabajo y/o economía participativa

Por ejemplo, Hahnel (2006) habla de economía participativa como un modelo alternativo, basado en la justicia económica, en la democracia económica o autogestión y en la solidaridad; cuyas instituciones fundamentales serían: consejos democráticos de trabajadores y consumidores; empleos en los que se establece un equilibrio entre empoderamiento y atractivo; remuneración en correspondencia con el esfuerzo, y un procedimiento de planificación participativa. O por otro lado, Jeantet (2000) afirma que la economía social es la forma absoluta de economía participativa, y por añadidura democrática (una persona, un voto), aunque obviamente reconoce que hay otros modos de participación en la vida económica, inclusive en el mundo de las empresas.

Para el trabajo que nos ocupa una mención especial merece la economía del trabajo de la que habla Coraggio (2004). Este tipo de enfoque, más bien podemos hablar de modelo alternativo, sigue la lógica de la reproducción ampliada de la vida de todos en sociedades más igualitarias y democráticas. Desde esta perspectiva, la unidad básica de análisis y de acción ya no es la empresa y ni siquiera las otras organizaciones mencionadas, sino la unidad doméstica. Así que el hogar, y no el individuo, pasa a ser una unidad de sentido, de análisis y de agregación económica y socio-política en la construcción de alternativas colectivas. Para esta visión, el campo de la economía se ensancha y enriquece, puesto que el trabajo deja de ser sólo empleo, o trabajo asalariado, pues las necesidades foco de atención exceden en mucho a las fijadas por el mercado.

Algunas cuestiones críticas

Planteamos en este apartado algunas cuestiones y ejemplos que debieran ser objeto de mayor atención, si es que queremos que las actividades de

este magma de economía social cumplan objetivos de transformación social ligados a la participación y el trabajo. Pero antes dos reflexiones. Primero, cabe mencionar que en su sentido práctico y real, no todo emprendimiento de economía social busca la transformación social, y en ese sentido el trabajo de ciertas cooperativas puede ser una solución puntual y concreta legítima para un colectivo, pero quizá no una vía para otro desarrollo. Segundo, que la solidaridad es una manifestación que surge al enfrentar situaciones injustas, y que por tanto, la solución pasa por reclamar y reivindicar justicia, y quizá por buscar no tanto una economía solidaria como una economía justa. De esta doble dialéctica entre la solución concreta y/o global y la búsqueda de justicia y/o solidaridad emanan gran parte de las cuestiones que planteamos a continuación.

Podemos comenzar planteando una doble paradoja de las cooperativas industriales exitosas en el mercado. Por un lado, al crecer en tamaño y en ramas de actividades productivas, estas cooperativas tienden a alejarse de la gestión participativa si por ella entendemos una forma asamblearia y democrática de tomar decisiones, puesto que el organigrama de la empresa se fragmenta, especializa y jerarquiza. Por otro lado, la segunda posible contradicción que afrontan estas cooperativas al buscar una mayor eficiencia en el mercado mundial, se refiere a la implantación de plantas productivas en los países emergentes. Si en vez de exportar el producto, se produce fuera, los trabajadores de esos terceros países ¿van a ser miembros de la cooperativa y por lo tanto gozar de ciertos derechos, o van a ser trabajadores asalariados contratados por los dueños de la cooperativa matriz?

Estas situaciones nos alertan sobre los condicionamientos que el funcionamiento en el mercado mundial actual supone para llevar a cabo prácticas alternativas. El tema central en este caso consiste en tener el mercado global, capitalista, como objetivo, y la consiguiente asunción de determinado tipo de prioridades (competitividad, rentabilidad del capital y reducción de costes) como referente normativo. Se plantean dudas sobre la inclusividad de sujetos (trabajadores en terceros países); o en cuanto a las formas decisorias y los contenidos (dirección jerárquica debida a la distribución de competencias); y así se intuye que no es en la globalización donde se encuentra el mejor escenario para la economía social, sino en lo local y en los espacios regionales.

Otro ejemplo de cómo la perspectiva economicista condiciona varios aspectos micro de posibles emprendimientos de economía social son algunos programas de microempresas y Pymes. Demasiadas veces se supone que estas experiencias en esencia tan sólo son reproducciones a pequeña escala de empresas mayores, por lo que se les pide que sigan principios similares de eficiencia, rentabilidad, organización y gestión del trabajo etc. Y, sin embargo, estos emprendimientos se acercan más a una suerte de unidad doméstica productiva, en los que los criterios de funcionamiento son diferentes, y para los que no sólo no es un problema sino una virtud que la actividad económica esté entrelazada con un sistema de relaciones, de información, de participación, de vinculaciones personales, que no son estrictamente los de la empresa (Coraggio, 2004).

Una tercera cuestión crítica proviene de la interrelación entre espacios, desde el económico local hasta el político y económico nacional e internacional. En ese sentido habría que estudiar el posible papel funcional de la economía social a un modelo neoliberal. Por un lado, los emprendimientos cooperativos, debido en primer lugar a la transformación de los medios de producción y a la crisis del trabajo, se han visto obligados a deslizarse hacia los intersticios del capitalismo, hacia espacios desocupados, y en ese sentido adoptan una posición de resistencia y de colaboración al mismo tiempo (Jeantet, 2000). Por otro lado, el crecimiento del tercer sector y el trabajo voluntario podría ser una consecuencia del recorte de servicios sociales en vez de un aumento de la solidaridad, y por lo tanto resultar igualmente funcional a los intereses del capital financiero. Y es que se debe tener en cuenta que los intereses del capital presionan para llegar a un menor gasto público social, y por lo tanto buscan el recorte de derechos y servicios sociales, tendencia que entra en escena al mismo tiempo que se promulga la tercerización de ciertos servicios y se convoca al trabajo voluntario de nuevos tipos de ONG y asociaciones para cubrirlos.

En ese sentido, la economía política de la economía social debe desvelar la funcionalidad de este sector institucional en el conjunto del sistema económico; en otras palabras, debe dar explicación a la presencia de la economía social en determinados ámbitos y no en otros (Pérez Fernández, 2002). La perspectiva de los problemas sociales y la diferencial de eficien-

cia y eficacia en la resolución de tales problemas en relación a las iniciativas capitalista y pública, son útiles para esta tarea.

Un cuarto elemento hace referencia a la visión del trabajo. Por un lado, la jerga de organización empresarial actual habla de *empowerment* en el puesto de trabajo (Pérez Fernández, 2002), y esto ciertamente conlleva una mayor capacidad de decisión, gestión y creación del trabajador dentro de su puesto, pero con el único fin de incrementar la productividad del mismo, lo que está lejos del tipo de empoderamiento que mencionábamos más arriba. Estas prácticas tratan de un tipo de participación operativa, que no es más que un medio para el crecimiento económico, y no un fin en tanto que desarrollo integral de la persona. Por otro lado, una economía centrada en el trabajo no es ajena al poder económico, social, político e ideológico ya que requiere de la democratización del Estado en todos sus niveles y supone una revolución cultural (Coraggio, 2004), planteando en cierta medida un empoderamiento conflictivo frente al status quo.

Una quinta cuestión podría ser relativa a las iniciativas de comercio justo y semejantes. Éstas se podrían asimilar a cooperativas de consumo por un lado de la cadena, y a cooperativas de productores por el otro. Se supone que su objetivo es el establecimiento de un canal de distribución alternativo los tradicionales, entre productores del tercer mundo y consumidores del norte, de tal forma que se garantizan ciertos valores y transparencia informativa en el establecimiento de precios, en una amplia gama de características ligadas a las condiciones de trabajo, o en el respeto medioambiental. Ahora bien, al buscar el crecimiento de estas actividades, ¿qué ocurre cuando se parcializa el proceso y en cierta medida se rompen las dinámicas de participación y circuitos económicos locales? ¿O cuando los “productos de comercio justo” se venden y distribuyen en grandes cadenas de supermercados que en esencia mantienen un “comercio estándar injusto”? Puede que lo que se esté construyendo con paciencia y esfuerzo con una mano, se destruya sin darnos cuenta con la otra.

Trabajo y empoderamiento en la cooperación al desarrollo²

A grandes rasgos podemos decir que la orientación de la cooperación al desarrollo en el Ecuador dista mucho de coincidir con las pautas hasta ahora mencionadas al hablar de participación y empoderamiento o de economía social, participativa y fundamentada en el trabajo. Varios grandes proyectos en marcha en el país tienen similitudes entre sí al estar actuando en el medio rural con vocación de fortalecimiento de pequeños emprendimientos productivos, de desarrollo local y comunitario, de formación de talentos humanos, de creación de empleo e ingresos extra para evitar migraciones del medio rural, e incluso (como efecto colateral) la creación de bancos comunitarios que evitan los trasvases financieros hacia otras regiones.

Y sin embargo, también algunas carencias son similares. La falta de coordinación con políticas nacionales, el paso acelerado de una cultura campesina tradicional a una cultura de pequeños empresarios, la todavía limitada participación en el diseño y gestión de proyectos, el abuso del trabajo “voluntario” y mingas como supuestas vías de participación, la falta de integración de cadenas productivas, la supeditación de emprendimientos agrarios locales a los mercados de exportación o los grandes distribuidores y supermercados. En definitiva, que el énfasis recae en la producción y el crecimiento económico, y no tanto en el trabajo como actividad de desarrollo integral de la persona y vía de inserción en la vida comunitaria, o la participación en las decisiones y el empoderamiento como caminos para otro desarrollo. Y eso sin entrar a valorar los posibles efectos negativos de la cooperación mal gestionada en la creación de una cultura clientelar y dependiente, o los efectos de la acumulación de deuda externa según cual sea la fuente de financiación de la cooperación.

No quisiera dar la impresión de que no haya habido avances, o de que se actúe de mala fe, tan sólo alertar sobre la necesidad de ser exquisitamente meticulosos para procurar realizar un análisis sistémico y holístico.

² Por cuestiones de espacio en este apartado sólo se presenta una idea central de la investigación que el autor lleva a cabo sobre las experiencias de los proyectos PROLOCAL y PRODECO en Ecuador, aunque estas cuestiones serán objeto de estudio en otros escritos en un futuro inmediato.

Y es que en un mundo crecientemente y asimétricamente interdependiente, condicionado en sus interrelaciones económicas por la globalización neoliberal, es urgente que las políticas económicas nacionales, las relaciones comerciales y financieras internacionales, y la canalización de la cooperación al desarrollo sean coherentes. Coherentes sí, que no por ello uniformes, pues no se trata de denostar la pluralidad y diversidad de vías alternativas posibles ni la capacidad de creación y experimentación de cada sociedad, sino de darles sentido.

Bibliografía

- Brett, E.A. (2003), “Participation and Accountability in Development Management”. *The Journal of Development Studies* vol.40 no.2 pp.1-29.
- Chaves, Rafael (1999). “La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33, p.115-139. España: CIREC
- Cleaver, F. (1999), “Paradoxes of participation: questioning participatory approaches to development”. *Journal of International development*. Vol.11, pp.597-612
- Cooke, B. y Kothari, U. (2001). “The case for participation as tyranny” pp. 1-15; en Cooke B. y Kothari U. *Participation: the new tyranny?* London: Zed Books.
- Coraggio, José Luis (2004). *De la emergencia a la estrategia. Más allá del “alivio de la pobreza”*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Cornwall, Andrea y Gaventa, John (2001). “From Users and Choosers to Makers and Shapers: Repositioning Participation in Social Policy”. IDS Working Paper n.127
- Cornwall, Andrea (2002). “Making spaces, changing places: situating participation in development”. IDS Working Paper 170.
- Dubois, Alfonso (2000). “Equidad, bienestar y participación. Bases para construir un desarrollo alternativo. El debate sobre la cooperación al desarrollo del futuro”. *Cuadernos de Trabajo de Hegoa* nº 26. Bilbao.

- García Gutierrez, Carlos (1999). “La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada ‘economía Social’, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33 p.79-114. España: CIRIEC
- Hahnel, Robin (2006). “Socialismo libertario: planificación participativa”; en Joaquín Arriola (ed.) *Derecho a decidir. Propuestas para el socialismo del siglo XXI*. El Viejo Topo. CIM. Madrid
- Hickey, Sam y Mohan, Giles (2005).” Relocating participation within a radical politics of development”. *Development and Change*. Vol.36, n.2, pp.237-262
- Kaufman M. y Dilla Alfonso H. (1997) *Community power and Grass-roots democracy. The transformation of social life*. Zed books. London
- Jeanet, Thierry (2000). *La economía social europea. O la tentación de la democracia en todas las cosas*. España: CIRIEC.
- Mayo, M. y Craig, G. (1995). *Community participation and empowerment. A reader in participation and development*. London: Zed Books.
- Mohan, G. y Stokke, K. (2000) “Participatory development and empowerment: the dangers of localism”. *Third World Quarterly*, vol.21, n.2 pp 247-268.
- Parfitt, T. (2004). “The ambiguity of participation: a qualified defence of participatory development”. *Third World Quarterly*, vol.25, n.3, pp 537-556.
- Pérez de Armiño, K. (2000). “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”, Icaria-Hegoa, Barcelona-Bilbao.
- Pérez Fernández, Edmundo (2002). “La participación como elemento constitutivo de las empresas de la Nueva Economía Social”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 40, p.141-163. España: CIRIEC.
- Salinas Ramos, Francisco (2005). “La Economía Social ante los objetivos del milenio. Una forma de emprender hacia la erradicación de la pobreza”. *Sociedad y Utopía*. Revista de Ciencias Sociales, nº 25. p.437-452.
- White, S. (1996). “Depoliticising development: the uses and abuses of participation”. *Development in practice*. Vol.6, n.1 pp.6-15