



La Economía Solidaria en México: Un estudio de las Finanzas Éticas en
la realidad mexicana

Mildred Daniela Berrelleza Rendón

Directora de la tesis: Dra. Cristina de la Cruz Ayuso

Facultad de Ciencias Sociales y Humanas
Doctorado en Derechos Humanos: Retos éticos, sociales y políticos
Universidad de Deusto, Septiembre 2018



**La Economía Solidaria en México: Un estudio de
las Finanzas Éticas en la realidad mexicana**

Dra. Cristina de la Cruz Ayuso

Directora

Dña. Mildred D. Berrelleza Rendón

Doctoranda

Septiembre 2018

Resumen

Esta tesis doctoral presenta un análisis de las iniciativas de Finanzas Éticas, dentro del marco de la Economía Solidaria, y en un contexto específico: el de México. El análisis de este trabajo pretende conocer bajo qué contexto social y económico surgen estas iniciativas, qué condiciones se requieren para su existencia; en qué medida generan condiciones de igualdad y cooperación; y que impacto tienen en los colectivos y territorios en los que se llevan a cabo. De esta manera, esta investigación pretende contribuir a la evaluación de las transformaciones que estas prácticas generan y a la identificación de determinados factores que podrían explicar su sostenibilidad y éxito en el contexto mexicano.

Metodológicamente, esta tesis está dividida en dos partes: una es el análisis teórico y la segunda parte el análisis empírico.

En la primera parte, se realiza una revisión de la literatura de la Economía Solidaria y las características de sus iniciativas en un contexto internacional y posteriormente en el contexto mexicano. Esto, con la finalidad de conocer las características e indicadores que nos permiten identificar y clasificar a iniciativas económicas y financieras alternativas, en el marco de estudio de la Economía Solidaria.

Posteriormente, se presenta una revisión de la literatura en torno a las Finanzas Éticas en un contexto internacional y, posteriormente, en las particularidades del contexto de México. Este recorrido ha permitido destacar tres particularidades del contexto mexicano: 1) las altas tasas de exclusión financiera, 2) el poco interés de la banca tradicional en sectores vulnerables, y 4) la tradición cooperativista presente en México.

Tras el mapeo y la identificación de iniciativas de Finanzas Éticas en México, se inaugura la segunda parte de este trabajo y se eligen dos casos para llevar a cabo un análisis más profundo. Ambos casos representan iniciativas de carácter parabancario; una de ellas es una moneda complementaria: el túmin; y la otra iniciativa es una caja de ahorro y crédito solidaria. Ambos casos presentan rasgos diferenciados. La primera de ellas (el túmin) tiene un carácter comunitario que no está presente en la segunda iniciativa (caja de ahorro y crédito solidaria) que se gesta en un contexto urbano.

El análisis de estas iniciativas ha permitido identificar a los actores que se involucran en su gestación; conocer su dinámica interna y la estructura de su organización; la influencia que tienen el estado, la sociedad civil y las organizaciones no gubernamentales en el desarrollo de

sus actividades; y el impacto que estas iniciativas tienen en la cotidianeidad de sus participantes y en los territorios donde se llevan a cabo.

Los estudios de caso permiten concluir, por un lado, que el impacto que este tipo de iniciativas tienen se da en tres distintas dimensiones: la económica, la social y la política. La creación de empleos, el reparto solidario, la creación de circuitos cortos de intercambio, la construcción de redes de ciudadanía y la participación en la esfera pública, son algunos de los impactos más significativos de estas iniciativas.

Por otro lado, también se concluye que las condiciones y factores que pudieran presentarse como claves para la consolidación de estas iniciativas en México son de distinta naturaleza. Entre ellas destacan los principios de integración que empleen (intercambio, reciprocidad, redistribución), el tamaño del grupo, el tipo de contribución de los participantes (obligatoria, no obligatoria), la intercooperación, la ayuda mutua, los intercambios basados en la confianza, los mecanismos de sanción y monitoreo de cumplimiento de las normas, y una clara organización y estructura interna.

A mi esposo y mi hijo,
Por apoyarme, creer en mí y alentarme a continuar, cuando parecía que me iba a rendir.

A mis papás,
Por todo lo que han hecho por mí.

Y, a todos aquellos que creen que otro mundo es posible.

Agradecimientos

Agradezco a todos los que me apoyaron y estuvieron a mi lado, en el proceso de construcción de este trabajo. Agradezco su apoyo emocional, intelectual, y toda la ayuda que recibí, que es gracias a eso, que este trabajo ha sido finalizado.

A mi directora de tesis, la Dra. Cristina de la Cruz por su paciencia, su exigencia, pero, sobre todo por su apoyo incondicional en los momentos más difíciles.

A los profesores del programa de Doctorado, gracias por su tiempo y dedicación.

Agradezco también a mis compañeros del programa en Derechos Humanos de la Universidad de Deusto, quienes son personas excepcionales y a quienes siempre recuerdo con mucho cariño, gracias por los momentos buenos y malos, compartidos a lo largo de esta aventura.

Un agradecimiento especial a Juan Castro Soto por todo su apoyo y apertura para otorgarme todas las facilidades en la compilación de la información necesaria para el trabajo empírico de la tesis. Una vida dedicada a la lucha social, digna de reconocimiento.

Al Dr. Bernhard Kittel, por haberme dado la posibilidad de estar en el Instituto de Sociología Económica de la Universidad de Viena, por su exigencia y por sus valiosos comentarios.

A los amigos entrañables: Angélica, Diego, Pilar, Paco, gracias por las interminables discusiones y el tiempo compartido.

Por último, quiero dar gracias a mi familia. A mi madre por ser un ejemplo de fortaleza, gracias por siempre estar ahí cuando sentía que no podía seguir. A mi padre y mis hermanos, por su paciencia.

Mi agradecimiento más especial es para Stefan y Pablo, gracias por su amor incondicional, por su paciencia, por entender mis ausencias, mi mal humor y mi cansancio; sin su apoyo y comprensión, la culminación de esta tesis no hubiera sido posible.

Índice de Contenidos

Introducción.....	1
Capítulo 1	
La Economía Solidaria como una alternativa de producción, intercambio, consumo y financiación.....	13
1.1. Antecedentes de la Economía Solidaria.....	13
1.1.1. De la Economía Popular y Economía Social a la Economía Solidaria.....	14
1.1.2. La Economía Solidaria y el Tercer Sector.....	18
1.1.3. Antecedentes teóricos y doctrinarios de la Economía Solidaria.....	20
1.2. Economía Solidaria: su definición, elementos y alcance.....	26
1.3. Diferentes enfoques de la Economía Solidaria.....	29
1.4. La dimensión internacional de la Economía Solidaria.....	37
1.4.1 La visión europea.....	38
1.4.2 La Economía Solidaria en América Latina.....	41
1.4.3 La Economía Solidaria en Estados Unidos y Canadá.....	45
1.5. Retos y desafíos de la Economía Solidaria.....	50
1.5.1. Desafíos teóricos.....	50
1.5.2 Desafíos prácticos / empíricos.....	53
1.5.3 Desafíos metodológicos.....	53
1.6. Conclusiones parciales.....	57
Capítulo 2	
La Economía Solidaria en México.....	59
2.1. Dos enfoques de la Economía Solidaria en México.....	62
2.2. Sobre la legislación mexicana en materia de Economía Solidaria.....	64
2.3. Recursos públicos destinados al sector de la Economía Social y Solidaria.....	68
2.4. Redes de Economía Solidaria en México.....	70
2.5. Desafíos de la Economía Solidaria en México.....	73
Capítulo 3	
Las Finanzas Éticas en la Economía Solidaria.....	79
3.1. Las Finanzas Éticas en el marco de la Economía Solidaria.....	79
3.2. Antecedentes de las Finanzas Éticas.....	80

3.2.1. Las finanzas cooperativas.....	80
3.2.2. Las microfinanzas.....	83
3.3. Las Finanzas Éticas.....	84
3.4. Iniciativas de Finanzas Éticas.....	86
3.5. Clasificación de las iniciativas de Finanzas Éticas.....	86
3.5.1. Actividades parabancarias.....	86
3.5.2. Actividades bancarias.....	107
Capítulo 4	
Las Finanzas Éticas en México.....	113
4.1. Origen y evolución de las Finanzas Éticas en México.....	117
4.1.1. Movimiento cooperativo en México.....	118
4.2. Iniciativas y actores de Finanzas Éticas en México.....	126
4.2.1. Clasificación de iniciativas de Finanzas Éticas en México.....	127
Capítulo 5	
Estudios de casos: presentación y aspectos metodológicos.....	135
5.1. Selección de los casos de estudio y protocolo de los estudios de caso.....	138
5.1.1 Protocolo de los estudios de caso.....	139
5.2. Fuentes y técnicas de recolección de datos.....	139
Capítulo 6	
Estudios de caso: presentación, análisis y discusión de los resultados.....	143
6.1. Estudio de caso ≠ 1: “Aquí se acepta túmin: Mercado alternativo, Economía Solidaria y Autogestión” – Moneda complementaria.....	144
a) Introducción y contexto socioeconómico en el que surge el “Túmin”.....	144
b) Antecedentes y miembros del grupo fundador.....	149
c) Esquema de funcionamiento del túmin.....	155
d) Socios y tipo de relaciones entre los miembros del grupo: De cliente a compañero.....	165
e) Perspectivas y retos.....	168
f) Conclusiones del estudio de caso a la luz de las proposiciones de trabajo....	169
6.2. Estudio de caso ≠ 2: Grupo solidario de crédito y ahorro.....	174
a) Introducción y contexto socioeconómico en el que surge el grupo solidario de crédito y ahorro.....	174
b) Antecedentes y miembros del grupo.....	175

c) Esquema de funcionamiento.....	178
d) Socios y tipo de relaciones entre los socios.....	181
e) Perspectivas y retos.....	186
f) Conclusiones del estudio de caso a la luz de las proposiciones de trabajo....	189
Conclusiones.....	193
Bibliografía.....	207

Índice de Tablas

Tabla 1: Síntesis de los objetivos de la investigación.....	6
Tabla 2: Características de la Economía Social, de la Economía Popular y de la Economía Solidaria.....	18
Tabla 3: Antecedentes teóricos de la Economía Solidaria	25
Tabla 4: Dimensiones e indicadores de la empresa social y solidaria de la corriente francesa	32
Tabla 5: Indicadores para la identificación de prácticas asociadas a la Economía Solidaria..	35
Tabla 6: Familias y subfamilias de la Economía Solidaria	36
Tabla 7: Características de la Economía Solidaria en América Latina.....	45
Tabla 8: Características de la Economía Solidaria en los diferentes territorios	49
Tabla 9: Retos y desafíos de la Economía Solidaria y las prácticas asociadas	54
Tabla 10: Enfoques de la Economía Solidaria según Caillé	56
Tabla 11: Diferencias y similitudes entre los dos enfoques de la Economía Solidaria en México.....	64
Tabla 12: Distribución recursos públicos que inciden de manera directa en el sector de la Economía Solidaria	69
Tabla 13: Recursos públicos que inciden de manera indirecta en el sector de la Economía Solidaria.....	70
Tabla 14: Redes que forman parte de ECOSOL.....	72
Tabla 15: Clasificación de iniciativas de Finanzas Éticas.....	87
Tabla 16: Características de los grupos de ahorro y crédito sin apoyo de fondos externos....	90
Tabla 17: Características del modelo Grameen Bank.....	94
Tabla 18: Países con proyectos de réplica del modelo Grameen.....	94
Tabla 19: Evolución y etapas de los clubes de trueque en Argentina.....	98
Tabla 20: Clasificación de monedas	105
Tabla 21: Clasificación de monedas alternativas.....	106
Tabla 22: Objetivos y características de un banco ético	111
Tabla 23: Usuarios de instrumentos informales en México	113
Tabla 24: Población adulta sin cuentas de ahorro o tarjeta de débito	114
Tabla 25: Población adulta sin acceso a préstamo formal	115

Tabla 26: Población adulta que emplea instrumentos informales de ahorro.....	115
Tabla 27: Población adulta que emplea instrumentos informales de crédito	116
Tabla 28: Número de sociedades cooperativas autorizadas en México.....	120
Tabla 29: Hitos del movimiento de cajas populares en México.....	123
Tabla 30: Crecimiento de las cajas populares	123
Tabla 31: Diversidad de Iniciativas de Finanzas Éticas en México.....	129
Tabla 32: Iniciativas de Finanzas Éticas documentadas en México	131
Tabla 33: Dimensiones en las que impactan las iniciativas de Finanzas Éticas.....	132
Tabla 34: Niveles de acción de las Finanzas Éticas.....	133
Tabla 35: Dimensiones de impacto e indicadores	135
Tabla 36: Criterios de selección del estudio de caso como estrategia metodológica	136
Tabla 37: Diseño de múltiples casos con diseño incrustado	138
Tabla 38: Elementos del protocolo de los estudios de caso	139
Tabla 39: Fuentes de información más relevantes.....	140
Tabla 40: Elementos orientadores para la construcción y realización de las entrevistas.....	141
Tabla 41: Indicadores de marginación y rezago social del municipio de Espinal.....	146
Tabla 42: Población en situación de pobreza en el municipio de Espinal	146
Tabla 43: Indicadores de carencias sociales y sus porcentajes en el municipio de Espinal..	147
Tabla 44: Características del tumin.....	158
Tabla 45: Tabla de proposiciones, categorías e indicadores	170
Tabla 46: Porcentaje de la población con carencias sociales	175
Tabla 47: Esquema de funcionamiento de la caja solidaria de ahorro y crédito	179
Tabla 48: Proposiciones, categorías e indicadores	190
Tabla 49: Categorías teóricas, indicadores y teorías.....	198
Tabla 50: Factores clave de éxito de las iniciativas de Finanzas Éticas.....	204

Índice de Figuras

Figura 1: Modelo general de los tres sistemas de la Economía.....	19
Figura 2: La Economía Solidaria como proyecto aglutinador.....	20
Figura 3: Ámbitos de desarrollo de la Economía Solidaria para cada uno de los eslabones del proceso económico.....	28
Figura 4: Recursos públicos destinados al sector de la Economía Solidaria.....	69
Figura 5: Evolución de las iniciativas parabancarias de Finanzas Éticas	106
Figura 6: Redes de Finanzas Éticas y Solidarias y Economía Solidaria en México.....	130
Figura 7: Mapa de México con la ubicación de Toluca y Espinal.....	144
Figura 8. Estructura organizacional del tumin.....	165
Figura 9. Niveles de acción de las iniciativas de Finanzas Éticas	173
Figura 10: Construcción de redes solidarias.....	188
Figura 11. Conclusiones generales de los casos de estudio	191

INTRODUCCIÓN

Esta tesis aborda el concepto de Economía Solidaria, específicamente en el contexto mexicano y en una de sus expresiones específicas: las Finanzas Éticas, cuyas iniciativas ofrecen alternativas que se vinculan al eslabón de financiamiento del proceso productivo. Mi creciente interés en el tema obedece a dos razones fundamentales. Por un lado, a la relativa novedad del concepto y a la reciente importancia que ha cobrado en foros de carácter académico. Y, por otro lado, al impacto que estas iniciativas se plantean conseguir para presentarse como una alternativa para aquellos colectivos social y económicamente vulnerables

La Economía Solidaria se presenta como una propuesta que se inserta en un movimiento global que plantea construir una sociedad distinta a la sociedad de mercado. Su planteamiento se centra en generar y articular procesos y mecanismos emancipadores, que incidan en los ámbitos financiero, económico y social. Su finalidad consiste, por un lado, en promover y desarrollar alternativas en el ámbito financiero, económico y productivo que den respuesta, en términos de equidad y solidaridad, a las necesidades de diversos sectores sociales; y, por otro lado, en proponer distintos escenarios y herramientas de transformación social que avancen hacia la superación de los efectos que el enfoque neoclásico de la economía, propio del capitalismo, genera en la vida de las personas.

Lejos de presentarse como una caracterización acabada, la Economía Solidaria representa una búsqueda, tanto teórica como empírica, de alternativas que permitan empoderar a la sociedad para encontrar nuevos caminos, desde la solidaridad y la reciprocidad, de la práctica económica en todos sus eslabones (producción, consumo, comercio y financiación) con otros criterios que la hagan más equitativa y sostenible.

La Economía Solidaria presenta formas y prácticas muy diversas con un fuerte arraigo al territorio donde se desarrollan. Por tanto, es posible encontrar prácticas con matices distintos, que obedecen al contexto bajo el que surgen y a los actores que en ellas participan. Por ejemplo, en países desarrollados, las prácticas de Economía Solidaria persiguen objetivos que pretenden impactar en la dimensión medioambiental y cultural y presentan alternativas como apoyo a actividades de recolección de residuos, reciclaje, servicios para personas con

discapacidad, inclusión laboral y protección del medio ambiente. Este tipo de prácticas tienen un carácter complementario al sistema económico actual y promueven un esquema de economía mixta.

Mientras que en países subdesarrollados las iniciativas de Economía Solidaria presentan una postura alternativa frente al sistema económico vigente y pretenden presentarse como una herramienta para cubrir necesidades básicas como sanidad, acceso al agua, circuitos cortos de intercambio para activar la economía local, actividades de apoyo al sector agrícola; y para dar solución a problemas sociales. A pesar de esta diferencia en la visión y objetivos de las prácticas de Economía Solidaria en países desarrollados y subdesarrollados, es posible encontrar una mezcla de ambas visiones en un mismo territorio.

La Economía Solidaria ha sido asociada por algunos autores (Chaves, 2008; Enjolras, 2009; Monzón) a la economía social. Sin embargo, ésta tiene detrás una historia propositiva tanto doctrinaria como científica que no se relaciona únicamente con la economía social. Por ejemplo, como fuentes científicas podemos encontrar que recibe la influencia de al menos cinco disciplinas de las ciencias sociales: Sociología, Economía, Antropología, Historia y Filosofía; entre las que destacan la Sociología y la Antropología. En cuanto a fuentes doctrinarias, la Economía Solidaria toma elementos del socialismo utópico representado por Robert Owen en Inglaterra y Philippe Buchez en Francia (Cadena, 2005, p.27). Sin embargo, más allá de la importancia de los antecedentes teóricos y empíricos de la Economía Solidaria, y de los puntos de encuentro que esta pueda compartir con otras disciplinas, es claro que cuando se habla de Economía Solidaria, se habla de un concepto relativamente nuevo, con una identidad y un espíritu propios que busca generar prácticas y experiencias económicas guiadas por una racionalidad alternativa (Guerra, 2002, p.10).

Específicamente en México, el objetivo que la Economía Solidaria persigue resulta muy pertinente ya que la aplicación de políticas económicas tales como la privatización, la liberalización de los mercados de capitales y las alianzas público-privadas se han conjugado con estrategias macroeconómicas restrictivas de mediano plazo y han provocado un incremento en la desigualdad, en el índice de pobreza y altos índices de marginación y exclusión (Boltvinik, 2013).

Hay suficiente evidencia empírica (Ávila, 2006; Collín, 2007; García 1992; Marañón, 2013) que muestra que el sistema económico hegemónico en México y su praxis, no ofrece una alternativa equitativa y sostenible a los problemas sociales que hoy aquejan al país. La

política de integración internacional y modernización urbano-industrial ha dejado fuera de esta nación en “reconstrucción” a una gran parte de la población. Este porcentaje de la población social y económicamente vulnerable en México ha generado prácticas sociales, económicas, financieras y productivas espontáneas y solidarias, como una herramienta para sobrevivir. Éstas buscan generar un nuevo modelo de economía basado en relaciones de solidaridad e intercambios recíprocos. Algunas de estas prácticas solidarias se enmarcan dentro de la Economía Solidaria en sus diferentes representaciones y para distintos eslabones del proceso productivo.

Este trabajo abordará las particularidades de las prácticas asociadas al eslabón de financiamiento; que se engloban bajo el paraguas de las Finanzas Éticas de la Economía Solidaria. Las Finanzas Éticas como parte esencial de la Economía Solidaria, se presentan como una alternativa que llama a rescatar otras lógicas y procesos en la esfera financiera, e intentan poner a la Economía y a las Finanzas al servicio de las personas. Se construyen en torno a modelos de solidaridad y participación democrática y rescatan el valor de las redes de transformación (De la Cruz, 2013). Entre algunas de las aplicaciones específicas de las Finanzas Éticas se encuentran: el uso de dinero social o comunitario, la banca ética, los fondos socialmente responsables, las cooperativas de crédito y ahorro y los bancos comunales. Las Finanzas Éticas se presentan como un ente dinamizador, que pretende dotar de autonomía y autosuficiencia a las iniciativas de Economía Solidaria y empoderar a sus actores; a la vez que busca sentar las bases para la consolidación y crecimiento de una red basada en la Economía Solidaria y presentarse como un elemento clave para generar desarrollo local. Específicamente en México, las iniciativas de Finanzas Éticas pretenden ser propuestas que, inscritas en la Economía Solidaria, permitan superar al lucro como fin único de la actividad financiera y permitan generar herramientas financieras y de intercambio que se centren en el individuo y la satisfacción de necesidades no solo económicas sino también sociales.

El estudio de las iniciativas de Finanzas Éticas en México plantea la importancia de evidencia empírica, así como la realización de estudios particulares que permitan una evaluación de su nivel de impacto y en qué medida logran condiciones de igualdad y solidaridad en las comunidades o grupos sociales dónde se llevan a cabo. Si bien es cierto, que ha habido estudios e investigaciones en torno a estas iniciativas en México (Santana, 2008, 2011; Villareal, 2004), también es cierto que han sido pocos los estudios que abordan a profundidad

los problemas que estas prácticas enfrentan en temas relacionados con la acción colectiva. Por ejemplo, poco se sabe acerca de la manera en que los actores de las iniciativas de Finanzas Éticas gestionan recursos comunes, y, aún, no es claro qué tipo de factores influyen en la consolidación y evolución de estas prácticas. Por tanto, el interés de esta tesis se centra en examinar los desafíos que estas prácticas enfrentan cuando se trata de gestionar recursos en común, así como los factores que podrían permitir su consolidación en México.

Esta tesis, ha terminado de ser escrita en un momento coyuntural para México, el momento previo al cambio de gobierno. Es la primera vez, desde hace treinta y dos años, que un político que representa al sector popular y a la izquierda mexicana gana las elecciones presidenciales. La agenda política del nuevo presidente electo de México tiene un fuerte contenido social, se plantea, por ejemplo, reestructurar la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) y sus programas, con la finalidad de construir programas sociales basados en una política social más incluyente, participativa y democrática. La nueva titular de la Secretaría de Desarrollo Social, tiene una larga trayectoria en trabajo comunitario y es especialista en economía social y Economía Solidaria. Lo anterior, plantea un horizonte esperanzador para las iniciativas de Economía Solidaria y sus actores. A pesar de lo anterior, la situación estructural del país sigue siendo compleja; el camino hacia un verdadero cambio solo emanará de la movilización y organización popular desde abajo. Sin embargo, entendemos este cambio de gobierno como los primeros pasos de una larga marcha hacia la construcción de un país más inclusivo y justo.

I. Objetivos de investigación

Los objetivos que guiaron esta tesis están divididos en dos fases. La primera de ellas previa al trabajo de campo y la segunda de ellas, durante y después del trabajo de campo.

Fase 1: Objetivos antes del trabajo empírico

1. Identificar los diferentes tipos de iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas en México.

1.2. Analizar estas iniciativas a partir de las características que las identifican y del tipo de relaciones que tejen.

Será indispensable identificar a los actores que se involucran en la gestación de estas iniciativas, analizar su dinámica interna, la estructura de su organización; así como la

influencia que tienen el estado, la sociedad civil y las entidades no gubernamentales en el desarrollo de sus actividades y el tipo de relaciones que se construyen con ellos.

Fase 2: Objetivos que guían el trabajo empírico:

I.3. Conocer el tipo de transformaciones que estas prácticas han generado en las comunidades o grupos sociales donde se desarrollan.

Este objetivo parte de la proposición de que estas prácticas solidarias tendrían que generar transformaciones en los grupos sociales y regiones dónde se desarrollan. A lo largo de esta investigación se pretende la identificación de características, en términos de transformación, que tienen estas iniciativas. Inicialmente se considerará indagar de qué manera contribuyen a solventar las necesidades materiales más apremiantes de sus participantes y cómo afectan su cotidianidad y las relaciones que se erigen con el resto de la sociedad.

I.4. Analizar cómo estas transformaciones favorecerían la consolidación y éxito de las prácticas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas en México.

Más allá de la identificación de las transformaciones que estas prácticas generan en las regiones y en los grupos sociales donde se desarrollan, este objetivo propone la identificación de ciertas variables críticas, de estas transformaciones, que puedan influir en el éxito y consolidación de estas iniciativas.

De manera inicial, se considera importante analizar cómo es que las transformaciones realizadas propician relaciones de cooperación y solidaridad, fortalecimiento del tejido asociativo, reparto solidario, creación de redes de confianza, circuitos económicos cortos de carácter local, desarrollo de las capacidades de los participantes, creación de cadenas de valor solidarias; y la satisfacción de las necesidades de los participantes de manera equilibrada.

En la siguiente tabla se presentan los objetivos de la investigación, las herramientas que se emplearán para llegar a ellos, los resultados esperados, y las actividades clave de cada objetivo; así como las fechas en las que se llevaron a cabo.

Tabla 1: Síntesis de los objetivos de la investigación

FASE 1: ANTES DEL TRABAJO EMPÍRICO			
Objetivos de la investigación	Herramientas	Resultados esperados	Actividades clave
1. Conocer los diferentes tipos de iniciativas de Finanzas Éticas, de la Economía Solidaria, en México.	Cartografía	Mapa con las iniciativas de Finanzas Éticas	Realizar una cartografía para saber cuántas y cuáles son las iniciativas de Finanzas Éticas, que existen en México
2. Analizar estas iniciativas a partir de las características que las identifican y del tipo de relaciones que tejen.	Ficha técnica	Un cuadro que permita visualizar, a partir de las dimensiones definidas en la ficha técnica, las características que distinguen a estas iniciativas de prácticas financieras tradicionales.	Construir una ficha técnica con las características y dimensiones que se analizarán en cada iniciativa. Después del análisis inicial de todas las iniciativas encontradas, a la luz de la ficha, se elegirán algunas de ellas (entre 1 y 3) para realizar un análisis más profundo.
FASE 2: DESPUÉS DEL TRABAJO EMPÍRICO			
3. Conocer el tipo de transformaciones que las prácticas de Finanzas Éticas, de la Economía Solidaria, generan en las comunidades o grupos sociales donde se desarrollan.	Entrevistas semiestructuradas Entrevistas en profundidad	Variables críticas, en términos de transformación, de cada iniciativa elegida.	Con las iniciativas elegidas se realizará un análisis más profundo acerca del tipo de transformaciones que generan.
4. Analizar cómo estas transformaciones favorecerían la consolidación y éxito de las prácticas de Finanzas Éticas en México.		Factores clave de éxito	

Fuente: Elaboración propia

II. Preguntas de investigación e hipótesis de trabajo

El proyecto de investigación fue guiado por una pregunta de investigación principal que fue subdividida en dos diferentes, pero relacionados, grupos de preguntas. El primer grupo examinará el contexto económico y social bajo el cual surgen iniciativas de Finanzas Éticas en México. El segundo conjunto de preguntas indagará sobre el potencial de transformación que tienen estas prácticas.

Pregunta principal: ¿Cuáles son los factores clave de éxito que posibilitan la consolidación de las prácticas de Finanzas Éticas en México?

Hipótesis

Las condiciones y factores que permiten la existencia y consolidación de prácticas de Finanzas Éticas en México son de distinta naturaleza. Entre ellas, la cooperación, la ayuda mutua, la cohesión social, el sentido de comunidad y el respaldo institucional. Adicional a lo anterior, la articulación de estas iniciativas para conformar una amplia masa crítica de actores sociales que trabajen en red, desarrolle capacidades colectivas y generen iniciativas plurales e incluyentes será también una condición necesaria para su desarrollo y consolidación.

II.1. Grupo 1: Contexto social y económico: ¿Bajo qué contexto social y económico surgen prácticas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas en México?

Hipótesis 1: Las iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas en México han sido parte de un proceso de construcción de alternativas sociales y económicas para el sector de la población económicamente más vulnerable. Sin embargo, la explicación del contexto que rodea a la Economía Solidaria y a las Finanzas Éticas no se agota solo como una respuesta a la pobreza o como el relevamiento de los efectos de las políticas neoliberales. Han surgido también como una respuesta al reto que plantean los mercados globalizados, y a la marginación residual que ha desplazado y desarticulado el tejido social; y que ha afectado a grupos sociales indígenas, campesinos y urbanos. Otro factor determinante del contexto social y económico ha sido la disminución progresiva de los roles redistributivos del Estado.

II.2. Grupo 2: Potencial de transformación: ¿Qué tipo de cambios generan estas prácticas en sus participantes y las regiones dónde se desarrollan? ¿Qué variables se requieren para que estos cambios favorezcan la consolidación exitosa de estas prácticas?

Hipótesis 2: La creación de empleos, distribución equitativa, acceso al crédito, la capacidad de solventar las necesidades materiales de sus participantes, la generación de círculos virtuosos de intercambios recíprocos son algunos de los cambios que podrían tener mayor alcance entre los miembros y regiones dónde se practiquen estas iniciativas solidarias; y podrían favorecer la construcción exitosa de alternativas económicas.

III. Aspectos metodológicos

De acuerdo a los objetivos que se han planteado, la metodología se desarrollará en el marco de la investigación cualitativa. Específicamente se plantea una estrategia de investigación

basada en el estudio de casos. El trabajo empírico que se ha desarrollado centra su análisis en las personas protagonistas de los casos elegidos; ya sean los fundadores, los promotores o los socios y usuarios de distintas iniciativas de Economía Solidaria (específicamente del ámbito de las Finanzas Éticas).

Los estudios de casos son una estrategia de investigación que posibilita llevar a cabo un análisis desde múltiples perspectivas. Lo anterior permitirá cumplir con los objetivos planteados en esta tesis doctoral, ya que posibilitará conocer a detalle el contexto en el cuál surgen estas iniciativas, los actores que se han involucrado en ellas y las relaciones que se generan entre ellos; sus motivaciones, las limitantes a las que se enfrentan en la cotidianidad y las transformaciones que han generado.

Una vez que se inició el trabajo de identificación de iniciativas de Finanzas Éticas, algunas de ellas documentadas en otras investigaciones, se emplearon cuatro criterios para elegir los casos de estudio. Los criterios que se emplearon fueron los siguientes:

- a) *Iniciativas de Finanzas Éticas que se encuentren enmarcadas en la Economía Solidaria:* en México existen una gran cantidad de prácticas económicas y financieras alternativas; sin embargo, no todas se reconocen como parte del esquema de la Economía Solidaria o bien no comparten los principios organizativos que ésta propone. Por tanto, el primer criterio se refiere a ubicar iniciativas que en su carta de principios y en su operación diaria contemplen y compartan los principios y valores de la Economía Solidaria.
- b) *Iniciativas que lleven operando o hayan operado por al menos tres años:* dado que los cambios, que estas iniciativas pueden generar en los grupos y comunidades donde se llevan a cabo no se producen de manera inmediata sino gradual. El análisis requiere de un horizonte de tiempo correspondiente al mediano plazo.
- c) *Al menos una de las iniciativas debe haber enfrentado dificultades y haber dejado de operar:* dado que el objetivo central de esta tesis es conocer las características y variables que permiten que algunas iniciativas se consoliden mientras que otras no lo consiguen; se pretende analizar al menos una iniciativa que no consiguió consolidarse y dejó de operar.
- d) *Posibilidades de acceso a información del caso, a su grupo fundador y a sus participantes:* debido a que se pretende conocer los casos de manera detallada y a profundidad, las posibilidades de acceso a información y a sus actores es fundamental.

Por lo anterior, y de acuerdo a los objetivos de esta tesis, así como a los recursos económicos

y humanos se eligieron dos casos. El primero de ellos corresponde a una moneda complementaria (túmin) que está circulando desde hace 8 años en el municipio del Espinal en el Estado de Veracruz. El segundo caso corresponde a un grupo solidario de crédito y ahorro que operó por alrededor de tres años y hace 2 años se desintegró; éste caso se ubica en la ciudad de Toluca que pertenece al Estado de México.

El trabajo metodológico y empírico de esta tesis fue enriquecido por un marco teórico que pretende presentar una serie de variables que podrían ser claves en el desarrollo y la consolidación de iniciativas de Finanzas Éticas en el contexto mexicano. Este marco teórico se construyó empleando como base la teoría institucional de Karl Polanyi y sus principios de integración, el principio de reciprocidad de Marcel Mauss, el marco conceptual de la solidaridad y el concepto de bienes comunes y recursos compartidos de Elinor Ostrom; así como un esquema propio de impacto y resultados en términos de logros de estas iniciativas.

IV. Contenido y estructura de la tesis

La tesis está estructurada en tres apartados. El primero de los apartados, de corte teórico está formado por el primero y segundo capítulo, en los que se presentan el concepto de Economía Solidaria, sus raíces y antecedentes teóricos, tanto en el ámbito internacional como, posteriormente, en el contexto de México.

El segundo apartado lo conforman el tercero y cuarto capítulos, también de corte teórico, en los que se presenta el concepto de Finanzas Éticas como parte de las alternativas que genera la Economía Solidaria en el eslabón de financiamiento del proceso productivo; primero de manera general y posteriormente en el contexto mexicano.

Estos dos primeros apartados forman el marco conceptual en el que se sustenta el trabajo empírico de este trabajo.

El tercer apartado lo componen el capítulo quinto, sexto y las conclusiones que representan la parte empírica de la tesis. Este último apartado aborda los aspectos metodológicos, los resultados obtenidos de los casos de estudio y las conclusiones de la tesis. A continuación, se presenta un breve resumen del contenido de cada uno de los capítulos de la tesis.

El primer capítulo corresponde a la revisión de literatura y el estado actual de la Economía Solidaria. Este capítulo presenta un recorrido por los antecedentes teóricos y doctrinarios de la Economía Solidaria. Se aborda, también, la relación de la Economía Solidaria con

conceptos como la Economía Social, el Tercer Sector y la Economía Popular y se analizan sus puntos de encuentro para, finalmente, identificar características definitorias de la Economía Solidaria que la diferencian de estos conceptos. En un segundo momento, el capítulo presenta un análisis del concepto de Economía Solidaria desde distintos contextos, iniciando por Europa, Estados Unidos y Canadá y concluyendo con América Latina. Con lo anterior, se concluye que la Economía Solidaria representa un concepto en construcción y que aún no existe una definición universalmente aceptada. Su construcción depende, en gran medida, del contexto socio-histórico que rodea al concepto mismo y a sus actores. Posteriormente se presentan una serie de propuestas de indicadores, que permitirían identificar y categorizar a las prácticas que se asocian con la Economía Solidaria. El capítulo concluye con una revisión de los desafíos que la construcción teórica y empírica de la Economía Solidaria aún enfrenta.

El segundo capítulo presenta a la Economía Solidaria desde el contexto mexicano. En este se presentan dos enfoques de ésta en México. El primero de ellos la presenta como una alternativa económica alternativa al capitalismo. Este enfoque propone sentar las bases para crear otra economía, una que no requiera la transferencia de subsidios o la búsqueda de recursos externos, sino que pueda ser autosustentable (Collín, 2014, p. 106). El segundo enfoque propone a la Economía Solidaria como una herramienta que pretende complementar el orden económico y social vigente y paliar sus insuficiencias.

Posteriormente el capítulo aborda aspectos que tienen que ver con la legislación y los recursos públicos destinados al sector de la Economía Solidaria en México. Se abordan también las redes y los actores que han sido claves en su desarrollo y promoción. El capítulo concluye con un apartado en el que se presentan y analizan los principales retos que el estudio de la Economía Solidaria aún enfrenta en México.

El tercer capítulo presenta los aspectos teóricos centrales de las Finanzas Éticas como una parte fundamental de la Economía Solidaria. Este capítulo ofrece una explicación acerca de la importancia de las Finanzas Éticas en el marco de la Economía Solidaria. Posteriormente se presenta un recorrido por prácticas financieras alternativas que se consideran como los antecedentes de las Finanzas Éticas. Este recorrido tiene como objetivo sentar las bases para abordar el surgimiento y posterior desarrollo del concepto. En un segundo momento se presenta una clasificación, con ejemplos, de iniciativas financieras alternativas que se ubican

bajo el paraguas de las Finanzas Éticas; y que las divide en iniciativas bancarias y parabancarias.

El cuarto capítulo se centra en un análisis de las Finanzas Éticas en el contexto mexicano. En inicio, se presenta el contexto socioeconómico que rodea el surgimiento de iniciativas financieras alternativas en México. Posteriormente, se presentan iniciativas y movimientos que son considerados los antecedentes de las Finanzas Éticas; tal como el movimiento cooperativo mexicano y el surgimiento de las cajas populares y las cajas solidarias. En un siguiente apartado, se muestra un mapeo de algunas iniciativas de Finanzas Éticas, algunas de ellas documentadas en otras investigaciones y algunas otras revisadas durante el proceso de selección de estudios de caso de esta tesis. Se despliega también un mapa que muestra los puntos del país donde se aglutinan el mayor número de iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas.

El capítulo concluye con una propuesta clasificatoria de iniciativas de Finanzas Éticas, ubicándolas de acuerdo a su nivel de impacto.

El quinto capítulo inaugura la parte empírica con la presentación de los aspectos metodológicos que guiaron el análisis empírico de esta tesis doctoral. De acuerdo a los objetivos planteados, la metodología elegida se desarrollará en el marco de la investigación cualitativa. Específicamente se plantea una estrategia de investigación basada en el estudio de casos. Los estudios de casos son una estrategia de investigación que posibilita llevar a cabo un análisis desde múltiples perspectivas. Lo anterior permitirá cumplir con los objetivos que se plantearon en esta tesis doctoral, ya que posibilitará conocer a detalle el contexto en el cuál surgen estas iniciativas, los actores que se han involucrado en ellas y las relaciones que se generan entre ellos; sus motivaciones, las limitantes a las que se enfrentan en la cotidianidad y las transformaciones que han generado. Tras revisar una serie de criterios de selección, se justifica por qué se eligieron los dos casos de estudio.

El sexto capítulo presenta y discute los resultados que se obtuvieron de los estudios de caso. El capítulo se divide en dos apartados. En la primera parte se presentan los resultados del caso de estudio número uno, que corresponde a una moneda complementaria que se usa en un pequeño poblado ubicado en la zona centro del Estado de Veracruz, México.

En el segundo apartado se presentan los resultados del caso de estudio número dos; éste corresponde a un grupo solidario de ahorro y crédito que se formó, como iniciativa de un

grupo de profesores, en el sector urbano en la ciudad de Toluca a una hora de la Ciudad de México.

Para ambos casos de estudio, se desarrollaron entrevistas semiestructuradas y tuvieron como guía 8 ejes temáticos: 1) contexto socioeconómico, 2) antecedentes y miembros del grupo fundador; 3) esquema de funcionamiento, 4) principios rectores, 5) organización interna del grupo, 6) tipo de relaciones entre los miembros del grupo, 7) retos y desafíos e 8) impactos y cambios que han generado las iniciativas.

El último apartado presenta las principales conclusiones de la tesis, así como una serie de variables, producto del análisis empírico, que se sugiere podrían ayudar a iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas a consolidarse. También se discuten las posibles limitaciones del trabajo, al tiempo que se ofrecen propuestas de futuras líneas de investigación que puedan ampliar o complementar este trabajo.

CAPÍTULO 1

LA ECONOMÍA SOLIDARIA COMO UNA ALTERNATIVA DE PRODUCCIÓN, INTERCAMBIO, CONSUMO Y FINANCIACIÓN

1.1. Antecedentes de la Economía Solidaria

Teóricos y actores de la Economía Solidaria¹ no han alcanzado un consenso general acerca de los antecedentes que dieron origen al concepto. A pesar de esto, muchos de ellos coinciden en que la Economía Solidaria retoma el proyecto originario del cooperativismo, específicamente del movimiento cooperativo obrero, que surgió en Inglaterra como una manera de resistencia contra la revolución industrial y el posterior desarrollo del capitalismo (Cadena, 2005; Coraggio, 2004; Guerra, 2003). Por tanto, parece correcto aseverar que las iniciativas y prácticas de la Economía Solidaria se inscriben en la tradición cooperativista, al ser iniciativas basadas en la democracia, la solidaridad y formadas por la cooperación económica organizada por los ciudadanos (Lorendahl, 1997, p.78).

Por otro lado, el desarrollo del capitalismo industrial, que se gestó primero en Inglaterra y posteriormente se extendió al resto de Europa y Estados Unidos, orientó las actividades de los individuos hacia la búsqueda del lucro y la maximización de ganancias.² Desde entonces, y hasta el día de hoy, ha habido un viraje del modelo de estado de bienestar al modelo neoliberal en la necesidad de que el capital genere tasas de ganancia más altas (Defourny, Favreu, Laville, 1997; Schumpeter, 2010).

El modelo económico hegemónico ha generado determinadas consecuencias, que han tomado la forma de problemas sociales, para un importante porcentaje de la población. Algunos de los problemas sociales más graves, que se han derivado de modos individualistas de producir,

¹ Entre algunos de los teóricos que se han pronunciado acerca del concepto de Economía Solidaria en México se encuentran: Lópezllera, 1988; Cadena, 1989; Vietmeier, 1999; Villarreal, 2004; Collin 2007; Santana, 2009; Marañón, 2012; Díaz, 2012 y Castro, 2014.

² Esta visión parte del enfoque de la escuela neoclásica de economía; la cual fija como su objeto de estudio al mercado. En ella desaparecen las reflexiones en torno a la producción para la satisfacción de las necesidades humanas. Su discurso se caracteriza por hablar de escasez de recursos y maximización de utilidades. Para algunos teóricos la llegada de la escuela neoclásica representa el fin de la economía como ciencia social para convertirse en una ciencia lógico – formal (Barbé, 1996 citado en Carrasco, 2012).

distribuir, consumir y acumular riqueza, propios del capitalismo en su vertiente neoliberal, son: el desempleo, la exclusión, la marginación de determinados sectores de la población, crecientes injusticias, desigualdades sociales y el deterioro del medio ambiente (Graeber, 2012; Piketty, 2014).

Lo anterior se ha convertido en un elemento que ha estimulado la organización de grupos locales en torno a distintos modos de producir, intercambiar, distribuir y financiar; prácticas distintas a las que propone el capitalismo neoliberal. Algunas de estas prácticas se inscriben bajo las llamadas economía social y economía popular, de las que la Economía Solidaria³ toma algunos rasgos y características.

1.1.1. De la Economía Popular y Economía Social a la Economía Solidaria.

Frecuentemente se relaciona el origen de la Economía Solidaria con la economía social, por la tradición cooperativista que, en muchos casos, ambas comparten, y la economía popular. Si bien es cierto que hay puntos de encuentro entre ellas, también es cierto que son áreas diferenciadas entre sí con objetivos y características propias. En este apartado abordaremos las particularidades de cada una de ellas, así como las líneas de diferencia entre la Economía Solidaria, la economía social y la economía popular.

De acuerdo con la OCDE (2003), el término de economía social se empleó por primera vez en España a principios del siglo XIX. También en el siglo XIX se reconoce su aparición en estudios económicos y se atribuye el uso del concepto a John Stuart Mill y Leon Walras para designar a organizaciones y prácticas económicas en donde la democracia y el empresariado colectivo eran características claves (Pérez de Mendiguren et al., 2009, p.7).

En el primer Congreso Mundial de Investigación en economía social, que se llevó a cabo en el 2007, el centro canadiense de economía social⁴ incluyó en el abanico de la economía social

³ Entre algunas de las redes de ES más importantes a nivel internacional se encuentran: Red de redes de economía alternativa y solidaria (REAS) <http://www.economiasolidaria.org/>; Red mexicana de investigadores de economía social solidaria (REMISS) <http://mx.groups.yahoo.com/group/remiess/>; Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria (RIPESS) <http://www.ripess.org/?lang=es>; Caisse d'Economie solidaire Desjardins en Canadá <http://www.caissesolidaire.coop>; Red de investigadores latinoamericanos de economía social y solidaria (RILESS) <http://www.riless.org/>; Solidarity economy network (SEN) <https://ussolidarityeconomy.wordpress.com/>.

⁴ CIRIEC-Canadá: www.ciriec.uqam.ca

a las cooperativas, las fundaciones, las cooperativas de crédito y ahorro, mutualidades, organizaciones no gubernamentales, el sector voluntario, las organizaciones benéficas y las empresas sociales.

De acuerdo a esta clasificación, podemos identificar dos marcadas vertientes en el ámbito de la economía social. Por un lado, la vertiente de mercado, en donde se ubican entidades tradicionales como cooperativas y mutualidades; y por otro lado una vertiente no mercantil, donde operan las organizaciones sin ánimo de lucro.⁵

Ahora bien, de acuerdo al lugar y al contexto socioeconómico de cada momento de la historia, la economía social ha adoptado diferentes formas que se adecúan a estos contextos y que tratan de responder a la problemática social y económica de cada época. Bouchard, Bouque y Lévesque (2001) reconocen tres tipos de organizaciones de la economía social que atienden a estos diferentes momentos históricos.

Así, la primera ola de empresas que se ubicaron bajo el paraguas de la economía social se sitúa hacia mediados del siglo XIX y está formada, sobre todo, por organizaciones mutualistas cuyo objetivo respondía a la necesidad de autoprotección contra la aparición de nuevas normas de competencia (Pérez de Mendiguren et al., 2009, p.12).

La segunda ola se da durante la crisis que tuvo lugar entre 1873 y 1895. Durante esta crisis el sector de la agricultura se ve afectado y requiere de una fuerte inversión para su recuperación. Por tanto, se crean cooperativas agrícolas y cooperativas de crédito cuya función radicaba en formar grupos y redes de financiación y apoyo para el sector de la agricultura y como apoyo a los pequeños productores (Bouchard, Bourque, Lévesque, Desjardins, 2001, p.37).

La tercera ola aparece durante el colapso económico ocurrido entre 1929 y 1932. Las medidas de gestión de esta crisis fueron de corte keynesiano y se basaron en la intervención del estado en la regulación de la demanda a través de políticas económicas y sociales. Las cooperativas que surgen en este período son, principalmente, cooperativas de consumo y

⁵ Aquellas entidades pertenecientes a la vertiente de mercado se crean con la finalidad de satisfacer las necesidades materiales de sus socios. La totalidad de sus recursos provienen del mercado a través de la comercialización de bienes y servicios. Por su parte, aquellas organizaciones ubicadas en la vertiente no de mercado reciben gran parte de sus recursos a través de donaciones y subvenciones. A este tipo de instituciones se les denomina como organizaciones “sin fines de lucro”, ya que su signo distintivo es la no lucratividad (Pérez de Mendiguren, Etxezarreta, Guridi; 2009). Para profundizar en esta distinción ver Barea, J. y Monzón, J. L. (2006).

vivienda. Su objetivo era ofrecer posibilidades a la clase trabajadora y desempleada para cubrir sus necesidades de sustento básicas (Bouchard et al., 2001, p.37).

Finalmente, cabe destacar que a inicios de los noventas la economía social, particularmente en Europa, experimenta un auge, debido a las altas tasas de desempleo y al debilitamiento del modelo de estado de bienestar y protección social, que se traduce en la aparición de empresas de inserción y cooperativas de trabajo asociadas a los servicios sociales (Pérez de Mendiguren et al. 2009, p.12).⁶

A pesar de que muchos teóricos consideran que la Economía Solidaria forma parte del marco de la economía social (Enjolras, 2009; Monzón y Chaves, 2008), en este trabajo, sostenemos que la Economía Solidaria no debería ser abordada como una rama de la economía social. Entre otras razones, porque consideramos que la economía social abarca, mayormente, a mutualidades y cooperativas; mientras que la Economía Solidaria amplía el espectro de la economía social como disciplina económica, ya que da espacio a nuevas temáticas y nuevos tipos de emprendimiento que pretenden dar soluciones en lo económico, pero también ser catalizadores de un cambio social. Mientras la economía social busca complementar el orden económico y social establecido, la Economía Solidaria pretende presentarse como una propuesta política de transformación social para avanzar hacia un modelo socioeconómico diferente al que plantea la lógica capitalista. (Kawano, Masterson y Teller-Elsberg, 2009, p. 21).

Pérez de Mendiguren et al. (2009) ofrecen un interesante debate en torno a las características que diferencian a la Economía Solidaria de la economía social. Así pues entre las características de la Economía Solidaria que amplían el espectro de la economía social se encuentran las siguientes: a) inclusión de aportes de la economía feminista al debate de la economía solidaria, b) análisis de sistemas de intercambio alternativos basados en el trueque, c) intentos por incorporar otros eslabones del proceso económico, diferentes del proceso productivo, (consumo, financiación, comercio), d) ampliación del ámbito financiero de la economía social hacia el campo de las finanzas solidarias y la banca ética.

⁶ Las empresas de inserción en Europa, son empresas cuyo objetivo es la inserción socio-laboral de personas en riesgo de exclusión social. Específicamente en España estas iniciativas se encuentran agrupadas en la Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción (FAEDEI). La federación agrupa, a su vez, por al menos once asociaciones territoriales.

Por su parte, la economía popular se ha colocado como una estrategia de supervivencia y resistencia entre los sectores económicamente vulnerables; aquellos que han quedado en el desempleo como consecuencia de la aplicación del capitalismo, primero en su versión dirigida por el estado y ahora en su versión neoliberal. Por tanto, el término “popular” se refiere a la naturaleza de sus actores (Cadena, 2009 p. 32).

La economía popular se construye, específicamente en América Latina, a partir de la realidad socioeconómica de las clases populares; y debe su origen básicamente a dos factores: a) por un lado, a la presencia de bajos niveles de ingreso y b) por otro, a la necesidad de encontrar alternativas para lograr contar con trabajo remunerado y condiciones de acceso a los bienes necesarios. Y aunque es posible encontrar diversos enfoques de la economía popular (Coraggio, Arancibia y Deux, 2011; Razeto, 1994; Razeto, s.f.); éstos coinciden en aseverar que la economía popular representa una resignificación de la economía informal.⁷

A diferencia de la economía popular, la Economía Solidaria no se limita a ser una alternativa compensatoria para los pobres y excluidos, ni a formar parte solo de estrategias de sobrevivencia. Se propone impulsar estrategias emancipadoras y autogestivas, que permitan la satisfacción de necesidades, un enriquecimiento vital de sus participantes, un mejoramiento de su entorno y reparar, de manera gradual, el desgastado tejido social (Cadena, 2005, p. 42). Por lo anterior, la economía popular puede ser vista como el primer nivel y tiene la posibilidad de avanzar hacia la Economía Solidaria; es decir, de dar un paso hacia un segundo nivel con un mayor grado de organización interna y de articulación con otros actores similares.

La tabla dos resume las características de la economía social, de la economía popular y de la Economía Solidaria.

⁷ La economía popular puede constituirse por pequeños emprendimientos populares que pueden componerse por miembros de una familia, vecinos, etc.; que articulados con otros emprendimientos de la misma naturaleza, logran realizar actividades de producción, para autoconsumo, venta e intercambio que les permiten garantizar la satisfacción de determinadas necesidades materiales. Algunos ejemplos de estas actividades pueden ser: guarderías comunitarias, compra de víveres en conjunto para obtener precios de mayoreo, uso compartido de espacios de venta y producción, etc. (Saltos, Mayorga y Ruso, 2016).

Tabla 2: *Características de la Economía Social, de la Economía Popular y de la Economía Solidaria*

ECONOMÍA POPULAR	ECONOMÍA SOCIAL	ECONOMÍA SOLIDARIA
Se presenta como una estrategia de sobrevivencia y resistencia de las clases populares	Sus prácticas suelen ser solidarias entre los socios, pero capitalistas hacia fuera	Representa el intento por generar una nueva lógica económica y generar un cambio en lo social.
Sus prácticas se gestan en los sectores populares	Tiene un componente de mercado (cooperativas y mutualidades) y uno de no mercado (organizaciones sin fines de lucro)	Busca reinsertar lo económico en lo social, cultural y ambiental. Busca democratizar la actividad económica.
		Orientada hacia las necesidades de las personas y no hacia la acumulación.

Fuente: Elaboración propia.

1.1.2. La Economía Solidaria y el Tercer Sector

En el mundo académico se ha dado la tendencia de agrupar a aquellas organizaciones, que no pertenecen al sector público ni al sector privado, dado que incorporan en sus principios características como la reciprocidad, la mutualidad y la solidaridad, bajo una sola etiqueta: tercer sector (Pérez de Mendiguren, et al. 2009, p.31).

El debate en torno a esta clasificación y acerca de las iniciativas que pueden englobarse bajo la etiqueta de tercer sector, es muy amplio y escapa de los objetivos y las posibilidades de esta tesis. El objetivo de hacer esta referencia pretende únicamente acotar, de manera sintética, las similitudes y diferencias entre ambos conceptos.

Como se puede apreciar en la Figura 1, Pierce (2003) identifica tres sistemas de la economía. El primero de ellos se refiere al sector privado, en donde se ubican todas las empresas cuyo objetivo es el crecimiento y la obtención del lucro y cuya lógica es la capitalista. El segundo sistema se refiere al sector público que se rige por la lógica de la redistribución y planificación.

Y finalmente, el tercer sistema (o tercer sector) agrupa a todas aquellas entidades en las que prima la lógica de la reciprocidad y la mutualidad. Muchos académicos han propuesto considerar a la Economía Solidaria como parte de este tercer sistema de la economía.

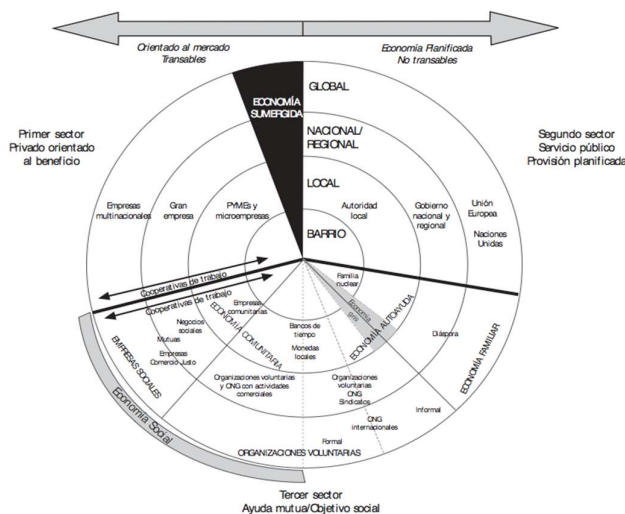
El tercer sector hunde sus raíces en iniciativas de carácter caritativo, altruista y religioso; el concepto empezó a emplearse en Estados Unidos en la década de los setenta. Levitt (1973)

fue uno de los primeros en utilizar este concepto para referirse al sector no lucrativo de la economía (Monzón, 2016, p. 11).

Por su parte, en Europa el concepto de tercer sector se ha empleado para describir y clasificar a un sector que aglutina organizaciones e instituciones que no son consideradas como parte del sector público o privado. Algunos trabajos sobre economía social (Defourny, Monzón, 1992) se han desarrollado bajo el marco del tercer sector.

Tradicionalmente, en el tercer sector se agrupan fundaciones, asociaciones sin ánimo de lucro, organizaciones no gubernamentales, voluntariados, etc. La figura 2 muestra los tres sectores de la economía y los actores que en ellos se agrupan.

Figura 1: Modelo general de los 3 sistemas de la Economía



Fuente: Pierce, 2003.

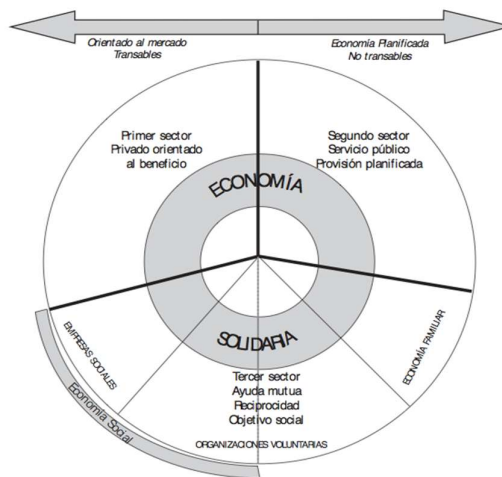
En este trabajo se considera, y coincidimos con otros académicos que se han pronunciado acerca de este tema (Pérez de Mendiguren et al., 2009), que la Economía Solidaria no puede limitarse a ser encasillada dentro del tercer sector. En nuestra opinión, la Economía Solidaria no puede ser considerada como una parte del tercer sector dado que ésta pretende ir más allá al traspasar e interrelacionar a los tres sectores mencionados, anteriormente, con miras a generar estrategias que tengan un impacto mayor en lo social y político.

Así pues, la Economía Solidaria tendría que jugar el papel de ente que aglutina a los tres sectores en una macro estrategia de transformación en todos los niveles: económico, político

y social (Pérez de Mendiguren, Etxezarreta et al., 2009). La figura 2 propone a la Economía Solidaria como proyecto que agrupa a los tres sectores de la economía.

La propuesta de esta tesis doctoral, de colocar a la Economía Solidaria como un proyecto aglutinador, obedece a que ésta, con la finalidad de alcanzar sus objetivos de transformación y por la diversidad de las prácticas asociadas a ella, contiene elementos de los tres sectores.

Figura 2: *La Economía Solidaria como proyecto aglutinador*



Fuente: Pérez de Mendiguren, Etxezarreta & Guridi; 2009, p.32.

1.1.3. Antecedentes teóricos y doctrinarios de la Economía Solidaria.

Además de los antecedentes que se sitúan en el campo de lo práctico, la Economía Solidaria también hunde sus raíces en una historia propositiva tanto doctrinaria como científica (Guerra, 2003, p.2). Como fuentes científicas podemos encontrar que ésta recibe influencia de al menos cinco disciplinas de las ciencias sociales: sociología, economía, antropología, historia y filosofía; entre las que destacan la sociología y la antropología.

De la sociología recibe influencia de la sociología económica, de estudios sobre el capital social, estudios sobre el desarrollo local y estudios sobre el mercado.

La sociología económica se refiere a la aplicación de marcos de referencia, variables y modelos explicativos, propios de la sociología, en actividades de producción, distribución e intercambio que son propios del análisis económico (Smelser, Swedberg, 2005, p.3).

La Economía Solidaria toma al menos tres aspectos de la sociología económica. El primero de ellos tiene que ver con algunos marcos de referencia y variables, específicamente, de la propuesta de Smelser. Estas variables son: la interacción personal, los grupos, las instituciones y sus estructuras sociales, y los controles sociales (específicamente sanciones, normas y valores) (Smelser, Swedberg, 2005, p.3).

El segundo aspecto se refiere a una de las diferencias entre la Economía Solidaria y la corriente económica hegemónica. Esto es, que mientras la corriente económica tradicional, centra su análisis en el individuo, la Economía Solidaria tiene como puntos analíticos, al individuo y su interacción con otros, su relación con instituciones y con la sociedad en general.

Y, finalmente el tercer punto tomado de la sociología económica tiene que ver con la acción racional. La sociología económica propone dos tipos de racionalidad: la racionalidad formal y la racionalidad sustantiva. La primera de ellas se refiere a la toma de decisiones en función de recursos escasos; este enfoque es adoptado por el análisis económico hegemónico.

La racionalidad sustantiva, cuestión que es adoptada por la Economía Solidaria, se refiere a la asignación de recursos dentro de otras pautas, diferentes a la escasez, como la lealtad comunal y otro tipo de valores (Weber, 1978, p.4).

Por su parte, el concepto de capital social hace énfasis en algunos elementos que, en su mayoría, fueron ignorados por la escuela neoclásica de economía y las teorías de elección racional y que son rescatados por la Economía Social. Éstos elementos son: la confianza, normas de reciprocidad, redes de participación civil y reglas e instituciones formales e informales (Ostrom, Ahn, 2003, p. 156). La Economía Social rescata estos rasgos y los adopta en el quehacer diario de las iniciativas asociadas a ella.

El uso del concepto de capital social, más cercano al uso que se le da al concepto hoy día⁸, y del que la Economía Solidaria toma algunas características, encuentra sus raíces en los estudios de Hanifan (1920) y tiene que ver con papel que juegan las comunidades en la satisfacción de las necesidades sociales de los individuos.

El estudio del capital social se ha dividido en dos tendencias. A la primera tendencia se le reconoce como minimalista (Bourdieu, 1983; Burt, 1992; Coleman, 1988, 1990; Loury,

⁸ Para una revisión más completa de la historia del concepto de capital social ver: Woolcock, 1998; Habisch, 1996; Harris & De Renzio, 1997; Wall, Ferrazzi & Schryer, 1998.

1977) y a la segunda como expansionista (Fukuyama, 2000; Ostrom, Ahn, 2003; Putman, 1996, 2000).

La tendencia minimalista se asocia con el análisis de redes sociales. Esta vertiente entiende al capital social como las relaciones que uno tiene con amigos, colegas y contactos; mediante los cuales uno maximiza el capital financiero y humano que ya posee (Ostrom, Ahn, 2003, p. 160). Por su parte, la tendencia expansionista coloca al capital social como un elemento que pudiera ser de ayuda en la resolución de problemas asociados a la acción colectiva.

La Economía Solidaria se identifica y toma rasgos, específicamente, de la vertiente expansionista; sobre todo por sus aportaciones a la resolución de problemas asociados a la acción colectiva; ya que éstos representan un desafío que la agenda de trabajo de la Economía Solidaria debe afrontar. Las características que la Economía Solidaria toma de la vertiente expansionista, se encuentran específicamente, en los trabajos de Coleman (1990) y Ostrom (1990). Por ejemplo, en estudios de Coleman⁹ (1990) se muestra que los actores individuales logran tanto sus metas individuales como colectivas, al emplear determinadas formas de capital social (normas de reciprocidad y redes).

Por su parte, en las elaboraciones teóricas y empíricas de Ostrom (1990), el capital social se presenta en forma de normas compartidas, saberes comunes y reglas de uso propuestas y controladas por los propios participantes y sin injerencia de algún organismo externo público o privado.¹⁰

Por otro lado, el desarrollo de la Economía Solidaria toma, también, rasgos y características de los estudios asociados al desarrollo local. Específicamente, o en mayor medida, de los conceptos de poder local, la dinámica de lo cultural a lo económico, la dimensión identitaria y la dimensión de territorio.

En primer término, porque al igual que la Economía Solidaria, los estudios sobre desarrollo local, surgen de la necesidad de adoptar nuevas formas de desarrollo, distintas a las propuestas en la segunda mitad del siglo XX. Así pues, el desarrollo local se planteó como un esfuerzo por pensar y proponer un desarrollo alternativo que fuera autosostenido,

⁹ Aunque se reconoce a Coleman como parte de la vertiente minimalista, elaboró, a través de varios estudios, fundamentos teóricos que apoyan a la vertiente expansionista.

¹⁰ Más adelante en este trabajo, se profundiza sobre los aportes que Ostrom ha realizado al estudio de los problemas asociados a la acción colectiva y la gestión de bienes comunes, de los cuáles las iniciativas de economía solidaria toman algunos rasgos.

autocentrado y que permitiera paliar los efectos generados, primero por la crisis y después por el capitalismo (Arocena, 2002, p.7).

El tema de poder local se refiere al empoderamiento de las organizaciones de base y de las organizaciones locales. Este empoderamiento, que en la Economía Solidaria se vuelve un concepto central, se presenta como una estrategia de las comunidades para mejorar sus condiciones, por si solos, y así contribuir a una transformación social y participación en la esfera política (González, Andrade-Eekhoff, Ramos, 2003, p.100).

El poder local es una de las expresiones fundamentales de la Economía Solidaria, es a través de éste que la Economía Solidaria puede potenciar procesos de desarrollo económico territorial al tiempo de tener impacto en la esfera pública; lo que podría redundar en la visibilización de territorios y colectivos excluidos y relegados.

Por otro lado, la dinámica que va de lo cultural a lo económico inicia con la negativa de una comunidad a aceptar que tienen que desaparecer o adoptar modelos de crecimiento que les resultan no propios. Con lo anterior, la identidad local se rebela y busca generar procesos de desarrollo y prácticas económicas que sean localmente controladas. Esto se convierte en su única posibilidad de supervivencia (Arocena, 2002, p. 7). De esta dinámica, que parte de una carga identitaria colectiva, es necesario que se desprendan acciones que redunden en resultados socioeconómicos, que tienen que ver con la urgencia de generar empleos y la creación de riqueza cuidando los recursos naturales (Arocena, 2003, p.8). A partir de estos procesos que redundan en resultados socioeconómicos, la Economía Solidaria plantea una resignificación del territorio que redunde en un sentido de identidad más arraigado.

Por otro lado, la Economía Solidaria recibe influencia de la antropología económica clásica y sustantiva; específicamente de aquellos trabajos que insisten en la pluralidad de los principios económicos, como las contribuciones desarrolladas por Mauss (2002), Polanyi (1992), Perroux (1961) y Boulding (1973).

El enfoque sustantivo del análisis económico supone que los seres humanos requieren un entorno físico que les sustente. Es decir, son dependientes de la naturaleza y del resto de seres humanos para lograr su sustento.

Por tanto, y tal como lo sugiere el estudio de la Economía Solidaria, si el análisis económico es un conjunto de interacciones entre el hombre y su medio, la economía no puede estar separada de las esferas política y social, debe estar organizada e integrada al entramado social y debe ser concebida como un proceso institucionalizado (Cangiani, 2011).

Polanyi (1944) propone rebasar la visión de la economía que se centra únicamente en la maximización de beneficios en un marco de recursos limitados y re-conceptualizarla en un sentido plural. El significado sustantivo de la economía, en el sentido en que Polanyi lo entendió, pretende ser una invitación a ver a la economía, así como a las organizaciones que producen bienes y servicios, como plurales, esto es, articulando una variedad de lógicas y de actores (Laville, 2004).

Por su parte, la Economía Solidaria rescata las aportaciones sobre la reciprocidad propuestas por Marcel Mauss en su obra “Ensayo sobre el don”; en el cuál explica que la reciprocidad está acompañada de la relación del *don* y *contra don*; relación que a su vez implica tres tipos de relación social: dar, recibir y devolver.

Tanto la aportación de Polanyi como la de Mauss, son empleadas como base para el desarrollo y aplicabilidad del concepto de intercooperación en los marcos de la Economía Solidaria. El significado que se le da a la intercooperación en los marcos de análisis de la Economía Solidaria implica que solo a través del trabajo en red con otras iniciativas y actores de Economía Solidaria, a nivel local, regional, nacional e incluso internacional, será posible tener un mayor impacto en las comunidades y regiones donde se lleven a cabo.

Por otro lado, entre las fuentes doctrinarias podemos citar al socialismo utópico representado por Robert Owen en Inglaterra y Philippe Buchez en Francia; quienes lograron una propuesta conceptual, metodológica y operativa concreta que dio paso al cooperativismo con los postulados que son válidos hasta el día de hoy (Cadena, 2005, p.27).

A continuación, se presenta una tabla que, a manera de síntesis, nos permite visualizar los antecedentes y las influencias que algunas ramas de las ciencias sociales han tenido en el desarrollo y estudio de la Economía Solidaria.

Tabla 3: *Antecedentes teóricos de la Economía Solidaria*

SOCIOLOGÍA		
Rama	Exponentes ¹¹	Características
Clásicos	Marx	Sienta las bases para la crítica de la economía capitalista
	Durkheim	Desarrolla la teoría de las solidaridades sociales
	Tönnies	Discusión sociedad-comunidad
Sociología Económica	Smelser	Estudia los comportamientos sociales derivados de procesos económicos
Teoría de la acción comunicativa	Habermas	Crítica el paradigma utilitarista
Estudios sobre el capital social	Putnam, Coleman, Ostrom, Anh	Análisis de elementos asociativos que enriquecen el tejido social
Estudios sobre el desarrollo local	Arocena, Villasante	Análisis de las potencialidades de los procesos y actores locales para procurar el bienestar económico de las comunidades.
ECONOMÍA		
Rama	Exponentes	Características
Institucionalistas	Veblen, Clark, Mitchell, Gallbraith	Realizan una crítica al enfoque neoclásico de la economía y al <i>homo economicus</i>
Economía de la Autogestión	Vanek	Realiza un análisis de las unidades económicas autogestionadas.
ANTROPOLOGÍA		
Rama	Exponentes	Características
Antropología económica clásica	Firth, Malinowsky, Mauss	Rescate y explicación de experiencias no monetarias, de economías de reciprocidad y redistribución
Antropología económica sustantiva	Polanyi	Teoría del surgimiento de los mercados y el comercio. Énfasis en la pluralidad de las relaciones económicas
HISTORIA		
Rama	Exponentes	Características
Historia Económica	E.P Thompson, Henri Lepage	Análisis de la resistencia obrera a los modos de vida del capitalismo y análisis del pasaje de una economía autónoma a otra heterónoma.
FILOSOFÍA		
Rama	Exponentes	Características
Filosofía política	Bentham	Comunitarismo de posguerra o personalismo comunitario. Análisis y rescate del valor de lo comunitario. Crítica a la visión liberal individualista de la sociedad como una ficción.
Ética Filosófica		Ética económica- Crítica a la concepción neoliberal, rescate de la ética de la gratuidad.

Fuente: Elaboración propia a partir de Guerra, 2001, p.75-76.

¹¹ A continuación, se señalan las obras más importantes de los autores mencionados. Marx, K. *El capital* (1867); Durkheim, E. *La división del trabajo social* (1893); Tönnies, F. *Comunidad y sociedad* (1947); Smelser, N. *Sociología de la vida económica* (1963); Habermas, J. *Conocimiento e Interés* (1981), *Teoría de la acción comunicativa* (1987); Putman, R. *El declive del capital social: un estudio sobre sociedades y el sentido comunitario* (1995); Coleman, J. *Fundamentos de la teoría social* (1990); Arocena, J. *Políticas sociales desde la sociedad civil* (1994); Villasante, T. *Del desarrollo local a las redes para mejor vivir* (1998); Veblen, T. *La teoría de la clase ociosa* (1989); Clark, J. *The new Philosophy of wealth* (1877); Vanek, J. *La economía de participación Hipótesis de evolución y estrategia para el desarrollo* (1971); Mauss, M. *Ensayo sobre el don* (1924); Polanyi, K. *La gran transformación* (1944); Malinowski, B. *Los argonautas del pacífico occidental* (1922); Thompson, E.P. *La formación de la clase obrera en Inglaterra* (1963); Bentham, J. *Introducción a los principios de la moral y la legislación* (1789); Weber, M. *La ética protestante y el espíritu de capitalismo* (1969), *Economía y sociedad* (1922).

Más allá de la importancia de los antecedentes teóricos y empíricos de la Economía Solidaria, y de los puntos de encuentro que esta pueda compartir con otras disciplinas, como la economía social o la economía popular, es claro que cuando se habla de Economía Solidaria, se habla de un concepto relativamente nuevo, con una identidad y un espíritu propios que busca generar prácticas y experiencias económicas guiadas por una racionalidad alternativa (Guerra, 2003, p.10).

No obstante, si bien es cierto que los antecedentes teóricos y doctrinarios son importantes para entender la raíz y fuerza del concepto, también es cierto que el verdadero desafío radica en el campo de lo empírico.

1.2. Economía Solidaria: su definición, elementos y alcance

El término de Economía Solidaria fue usado por primera vez en 1937 por Felipe Alaiz, quien propuso la construcción de una Economía Solidaria entre las cooperativas de trabajadores, de zonas tanto rurales como urbanas, durante la guerra civil española (Kawano et. al, 2009, p.26).

Desde hace unos veinticinco años el término se ha usado en el mundo de las prácticas económicas alternativas, para hacer referencia a realidades socioeconómicas y prácticas empresariales que entienden de manera diferente el papel de la economía. A pesar de lo anterior, la Economía Solidaria sigue siendo una disciplina en construcción que pretende evidenciar las limitaciones de una teoría económica basada únicamente en el crecimiento a ultranza.

La Economía Solidaria se presenta como una disciplina, en diálogo con otras ramas de las ciencias sociales, que plantea un nuevo rol de la economía, más articulada con la sociedad. Al considerarse como una rama multidisciplinaria y comprometida con el pluralismo de los principios económicos, se han desarrollado varias definiciones del concepto y del alcance de la disciplina.

Una de las definiciones que ha tenido mayor acogida entre académicos y actores de la Economía Solidaria, en América Latina, es la propuesta por Marcos Arruda durante su intervención en el IV Foro Social Mundial:

Es una forma ética, recíproca y cooperativa de producir, intercambiar, financiar, consumir, comunicar, educar, desarrollarse, que promueve un nuevo modo de pensar y de vivir. Es necesario resistir al poder del neoliberalismo, impulsando nuestros propios poderes empezando por tomar conciencia de que otro mundo es posible. (Manuscrito, Mumbai, enero 2004).

Esta definición implica que la Economía Solidaria genera prácticas o alternativas para cada uno de los eslabones del proceso económico (producción, intercambio, consumo, y financiación); y rebasa una visión puramente economicista al plantearse tener un impacto también en las esferas política y social. Estas prácticas alternativas promueven principios y valores distintos a los que genera el capitalismo; además de plantear una lógica de poder, que se construye desde abajo, diametralmente distinta a la que propone el capitalismo.

Una cuestión clave en esta definición, que diferencia a la Economía Solidaria de la economía social, es su resistencia al poder del neoliberalismo, lo que implica que la Economía Solidaria tiene un carácter político y militante al plantear a sus prácticas como gérmenes de transformación en las esferas económica, política y social. Este carácter político y militante se refleja con mayor fuerza en las iniciativas de Economía Solidaria en América Latina, específicamente en Brasil.¹²

Si bien la definición propuesta por Marcos Arruda contiene elementos compartidos por las distintas corrientes de Economía Solidaria, algunos elementos de esta se ven más reflejados en unos países que en otros. Lo anterior obedece a que la Economía Solidaria tiene un fuerte arraigo al territorio y responde a problemáticas del contexto donde se desarrolla.

Para Coraggio (2011), las organizaciones e instituciones asociadas a la Economía Solidaria, emplean en sus actividades ciertos niveles de cooperación y solidaridad. El fin último de estas actividades económicas es cuidar el bienestar humano y generar un impacto positivo y un vínculo solidario con la comunidad en la que se gestan.

Razeto (2010) asevera que la Economía Solidaria se forma a partir de un conjunto de fuerzas sociales que emplean ideales humanistas y solidarios, y buscan gestionar recursos naturales,

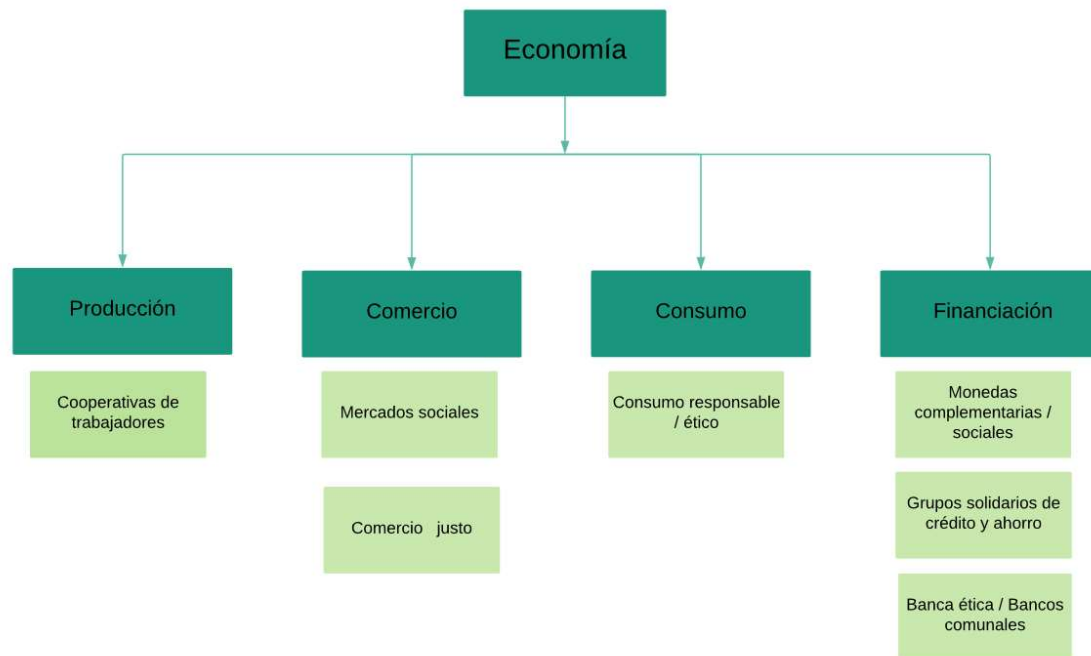
¹² Para una revisión más completa ver: Guerra, P. (2010). La economía solidaria en Latinoamérica. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 110, 67-76, Coraggio, J. L. (2014). *La presencia de la Economía Social y Solidaria y su institucionalización en América Latina* (No. 7). UNRISD Occasional Paper: Potential and Limits of Social and Solidarity Economy.

humanos y tecnológicos, con el objetivo de generar procesos de desarrollo integral y sostenible.

A pesar de la diversidad de definiciones y corrientes en el estudio de la Economía Solidaria, la mayoría de ellas coinciden en reconocerla como una búsqueda tanto teórica como práctica de prácticas alternativas, basadas en la cooperación, la autogestión, el mutualismo, la reciprocidad, la solidaridad, y la ayuda mutua, que puedan estar asociadas a cada uno de los eslabones del proceso productivo: producción, distribución, consumo y financiación (ver figura 3).

Es necesario, entender y promover estas experiencias económicas con racionalidades y sentidos alternativos, que permitirán aminorar las externalidades generadas por la aplicación del capitalismo neoliberal y avanzar hacia la construcción de un nuevo sistema socioeconómico.

Figura 3: Ámbitos de desarrollo de la Economía Solidaria para cada uno de los eslabones del proceso económico



Fuente: Elaboración propia.

A manera de resumen, y para entender de manera adecuada los objetivos y el alcance de la Economía Solidaria, es necesario asimilarla como una figura con tres dimensiones:

- Por un lado, una dimensión teórica que implica la búsqueda de un paradigma alternativo al presentado por la ciencia económica; y que como ya hemos revisado recoge aspectos de otras disciplinas de las ciencias sociales como la sociología y la antropología.
- Por otro lado, una dimensión que presenta a la ES como una propuesta política y de transformación social que pretende transitar hacia un modelo de sociedad alternativo (Pérez de Mendiguren et al., 2015, p. 230). Esta dimensión es, justamente, la que la diferencia de la economía social y la economía popular.
- Y finalmente, una dimensión que ubica a la ES como un tipo específico de empresa que se basa en ciertos valores como la solidaridad y la reciprocidad; y ciertos principios organizativos como la autogestión, la democracia y la colaboración (Pérez de Mendiguren et al., 2015, p.230).

Por tanto, hablar de Economía Solidaria implica entenderla con las particularidades y tensiones que puedan surgir entre estas dimensiones. Esta cuestión será abordada con más profundidad en el apartado 1.5 de este capítulo.

1.3. Diferentes enfoques de la Economía Solidaria

La aparición de iniciativas y prácticas económicas alternativas se ha hecho presente desde mucho antes que la búsqueda teórica para intentar entenderlas.

Estas prácticas surgieron como una manera de ofrecer alternativas frente al modelo económico hegemónico, que ha demostrado no ser capaz de satisfacer las necesidades económicas y sociales de gran parte de la población; y de generar un crecimiento sostenido y equitativo. Un informe realizado por el Banco Mundial en 2018, muestra que, aunque la riqueza mundial crece las desigualdades entre naciones pobres y ricas persisten. La riqueza mundial creció 66%, sin embargo, la desigualdad a escala global no mostró mejoría. La riqueza per cápita en los países de mayor ingreso, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), fue 52 veces superior en comparación con los países de menor ingreso.¹³

¹³ El informe del Banco Mundial *The Changing Wealth of Nations 2018* puede ser consultado en el siguiente link:

Estas prácticas tenían como fin último proveer de un sustento a aquellos sectores de la población que no podían, a través del circuito de la economía formal, solventar sus necesidades básicas. Sin embargo, con el tiempo, algunas de estas prácticas han superado los límites de la resistencia y la supervivencia y han avanzado hacia una dimensión más compleja y de carácter más propositivo; son justamente éstas las que pueden ser ubicadas bajo el marco de la Economía Solidaria.

Aunque teóricos y actores no han alcanzado un consenso acerca de, exactamente, cuántos y qué tipos de iniciativas se pueden enmarcar bajo el esquema de la Economía Solidaria, sí se ha logrado cierto acuerdo general sobre determinados criterios, que estas iniciativas comparten, en cuanto a su forma organizativa y los valores que fundamentan las prácticas de sus actores.

En cuanto a los criterios de la forma organizativa de estas unidades económicas se encuentran la propiedad colectiva, la autogestión democrática y la articulación de fines sociales y económicos. Por su parte, entre los valores que fundamentan las actividades de sus participantes, encontramos igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente (Wanderley, 2016, p.10). Con lo anterior, se reconoce que las iniciativas de Economía Solidaria están dotadas de una nueva racionalidad económica basada en valores como la solidaridad y la cooperación y rasgos como una mayor organización interna y articulación con otros agentes económicos

La categorización e identificación de estas prácticas ha sido un desafío importante para teóricos y actores de la Economía Solidaria tanto en Europa como en América Latina. Y aunque este desafío es, aún, un proceso no finalizado, se ha dado un interesante debate en dos líneas. Por un lado, en torno a los indicadores que podrían ser considerados como guía para la identificación de estas prácticas; y por otro lado intentos específicos de categorización de estas iniciativas.

Las propuestas en torno al desarrollo de indicadores que podrían servir para clasificar estas iniciativas, se han desarrollado tanto en América Latina como en Europa; y si bien es cierto ambas tienen una base común, también es cierto que sus diferencias reflejan las particularidades de los contextos en los cuáles se han desarrollado.

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29001/9781464810466.pdf?sequence=4&isAlloved=y>

En Europa, por ejemplo, la red de Investigación Europea EMES¹⁴ fue de las pioneras en el desarrollo de hitos tanto teóricos como empíricos del estudio y análisis de conceptos como: emprendimiento social, economía solidaria, economía social e innovación social (Defourny, Nyssens, 2012, p.14).

El enfoque de la red EMES se inclinó por identificar y clarificar los indicadores antes que llegar a una definición concisa y unívoca de empresa social. Defourny y Nyssens (2012) aclaran que estos indicadores se presentan como una especie de “brújula” que permite a los investigadores no solo, identificar nuevas entidades de carácter social, sino también clasificar como sociales a antiguas entidades que no se consideraban de carácter social en el pasado, pero que mediante dinámicas internas han sido reestructuradas.

Si bien los indicadores desarrollados por la red EMES fueron pensados para las organizaciones e iniciativas asociadas a la economía social, estos han servido como base para estudios más recientes vinculados a la Economía Solidaria. Estos indicadores, se dividen en tres dimensiones distintas: 1) la dimensión económica y empresarial, 2). dimensión social y 3) gobierno.

La primera dimensión, económica y empresarial, hace referencia a la constatación de que la existencia de una actividad continua de producción de bienes y servicios, trabajo remunerado y donde, como en toda actividad económica, hay un (posible) riesgo económico.

La dimensión social se refiere a: 1) que la iniciativa tenga un objetivo claro que beneficie a la comunidad en la que se lleva a cabo, 2) que la iniciativa debe ser propuesta por un grupo de base o grupo de ciudadanos y 3) la distribución de beneficios económicos de manera limitada.

Finalmente, la dimensión de gobierno hace énfasis en la autonomía y autogestión de las iniciativas, en la naturaleza participativa de sus miembros y en una toma de decisiones democrática.

Por otro lado, la corriente francesa sugiere que el fundamento de las iniciativas o unidades económicas solidarias debe ser la reciprocidad y la solidaridad como vínculo de las relaciones sociales, así como su compromiso y participación en la esfera política (Wanderley, 2016, p.42).

¹⁴ Para ampliar la información acerca de la red EMES, ver: <http://emes.net/>

Hillenkamp y Laville (2013), representantes de la escuela francesa, realizan una crítica a las dimensiones propuestas por la red EMES. Los autores sostienen que éstas no incorporan la dimensión política, por tanto, mantienen a la esfera económica apartada de la esfera política, alejándose de la noción plural de la economía propuesta por Polanyi y de la que la Economía Solidaria toma sus bases teóricas. La exclusión de la dimensión política del estudio, sugiere que se pueden omitir del análisis a iniciativas económicas que buscan, a través de sus actividades, transformar el orden económico dominante (Hillenkamp y Laville, 2013).

Con lo anterior, la corriente francesa propone un modelo de empresa o, como ellos lo llamaron, emprendimiento solidario, basado en la solidaridad, la reciprocidad y la cooperación; así como en un compromiso con la participación en espacios públicos. Con esta propuesta de entidad, también se generaron nueve indicadores que tenían como objetivo reconocer, clasificar y analizar a empresas que tuvieran estas características. Estos indicadores están agrupados en tres dimensiones: la económica, la social y la política. Se presentan sintéticamente en la siguiente tabla:

Tabla 4: *Dimensiones e indicadores de la empresa social y solidaria de la corriente francesa*

DIMENSIÓN SOCIAL	DIMENSIÓN ECONÓMICA	DIMENSIÓN POLÍTICA
Finalidad de transformación y reparación	Hibridación de principios económicos	Dimensión Pública
Solidaridad democrática al interior del emprendimiento	Coherencia con los compromisos sociales, económicos y ambientales	Espacios públicos intermedios
Autonomía	Valorización del trabajo	Emprendimiento institucional y acoplamiento político

Fuente: Elaboración propia a partir de Hillenkamp, Laville (2013) y Lemaître, Helmsing (2012).

De los indicadores expuestos en la tabla, la hibridación de principios económicos es en el que mayor énfasis se ha puesto. Este indicador implica que las unidades económicas tengan la oportunidad de movilizar y acceder a recursos provenientes del principio de intercambio (representado por el mercado), del principio de redistribución (representado por el estado en forma de subsidios y apoyos); y del principio de reciprocidad (representado por las relaciones

sociales y de apoyo que se da entre las comunidades).¹⁵ Esta hibridación de recursos plantea alejar a la Economía Solidaria de ser vista únicamente como parte de los sectores no productivos, o bien como un tipo de economía no mercantil y no monetaria; y pasa a ser entendida como un punto medio que permite resignificar postulados de una economía meramente liberal.

El análisis de la hibridación de principios económicos trae consigo una complicación en su estudio. Éste radica en encontrar la combinación correcta de los principios, antes mencionados, con la finalidad de evitar que alguno de ellos predomine por encima de los otros. Por ejemplo, si el principio de redistribución, en su forma de subsidios, predominará por encima de los otros principios, el nivel de autonomía de la unidad económica y su legitimidad interna y externa se verían comprometidas.

Hoy día, es común encontrar iniciativas o prácticas con distintos grados de hibridación; por ejemplo, redes de mutualidad-reciprocidad, iniciativas de autoabastecimiento que mantienen redes fuera del mercado con la finalidad de mantener su integridad y autonomía, etc. (Coraggio, 2012, p.15).

Por otro lado, en América Latina, específicamente en Brasil, el trabajo de desarrollo de indicadores se centró en la propuesta de una definición operacional de lo que podría ser considerado un emprendimiento económico solidario. Este término ha sido usado por la corriente francesa, la corriente chilena y la corriente argentina, para referirse a las iniciativas asociadas a la Economía Solidaria.

Los emprendimientos económicos solidarios agrupan diversas modalidades de organización económica y emplean como base principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad (Gaiger, 2004, p.229). Estos pueden ir desde grupos de producción, asociaciones, cooperativas, hasta grupos de autogestión; a pesar de que la gama es muy amplia, todos ellos comparten una característica común: combinan sus actividades económicas con actividades educativas y culturales y valoran el compromiso que tienen con la sociedad en la que se insertan (Gaiger, 2004, p.229).

La noción de eficiencia de los emprendimientos económicos solidarios, va más allá de la noción de la empresa tradicional. Su noción de eficiencia está ligada con la calidad de vida de

¹⁵ La corriente francesa adopta a su enfoque, el análisis sustantivo de la economía que fue propuesto por Polanyi, de ahí emanan los tres principios de integración: intercambio, redistribución y reciprocidad.

sus participantes y con el alcance de objetivos no solo económicos sino también culturales y ético-morales.

Los emprendimientos económicos solidarios operan con una lógica distinta a la lógica capitalista; ésta busca reducir la brecha entre los trabajadores y los medios de producción, la producción y la apropiación (Gaiger, 2004, p.236); buscan una resignificación del capital y una reconciliación entre trabajo y capital.

Para diferenciar al concepto de emprendimiento económico solidario, de otros como empresa social, empresa alternativa o iniciativa de economía popular, se parte de ocho características clave, relacionadas directamente con la organización interna de la iniciativa:

1) autogestión, 2) democracia, 3) participación, 4) igualitarismo, 5) cooperación, 6) viabilidad, 7) responsabilidad social y 8) desarrollo humano. Los tres primeros incisos tienen que ver con el esquema de gobierno de los emprendimientos; estos son manejados por todos los participantes en una estructura similar a la de una cooperativa. El inciso cuatro y cinco tienen que ver con los valores que sustentan las actividades de sus participantes y la operación misma del emprendimiento. El inciso seis y siete hacen referencia a la viabilidad económica del emprendimiento; entendiendo que la solidaridad no se contrapone al espíritu empresarial; los emprendimientos pueden ser empresas rentables y con un impacto positivo en su entorno. El inciso ocho hace referencia al desarrollo integral de sus participantes y de su comunidad.

Finalmente, cabe decir que una de las características diferenciadoras del concepto de emprendimiento económico solidario, es su multifuncionalidad para actuar en las esferas económica, social y política; y presentarse, así como una suerte de resistencia frente a las estructuras económicas y políticas dominantes. Estas características son similares a las del concepto de Economía Solidaria propuesto por Marcos Arruda y analizado en el apartado anterior.

Hasta este punto, se han revisado indicadores que, desde distintos enfoques y corrientes, se han desarrollado y se han propuesto como una manera de identificar y clasificar iniciativas económicas asociadas a la Economía Solidaria. Estos indicadores y criterios no pretenden ser empleados con carácter normativo, en su lugar buscan resaltar las características más importantes de un hecho empírico con la finalidad de entender sus particularidades.

La tabla cinco resume las tres propuestas de indicadores que han sido discutidas en este apartado.

Por otro lado, en cuanto a los trabajos de categorización se encuentra el desarrollado por Dacheaux y Goujon (2011). En su propuesta de categorización, los autores, identifican cuatro espacios que dan lugar a cuatro tipos de organizaciones. Estos autores señalan que estas organizaciones se dividen de acuerdo a dos tipos de actividades específicas: a) actividades económicas y b) actividades no económicas. Dentro de las actividades económicas reconocen a su vez dos subgrupos: a) actividades económicas no monetarias y b) actividades económicas monetarias.

Finalmente, dentro de las actividades económicas monetarias identifican otro subgrupo: a) actividades no mercantiles y b) actividades mercantiles (Pérez de Mendiguren, 2014).

Tabla 5: *Indicadores para la identificación de prácticas asociadas a la Economía Solidaria*

PERSPECTIVA DE LA RED EMES		
Dimensiones económicas y empresariales	Dimensiones sociales	Gobierno participativo de las empresas sociales
<ol style="list-style-type: none"> Una actividad continua que produce bienes y/o vende servicios Un nivel significativo de riesgo económico Una mínima cantidad de trabajo remunerado 	<ol style="list-style-type: none"> Objetivo explícito para beneficiar a la comunidad Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil Una distribución de beneficios limitada 	<ol style="list-style-type: none"> Alto grado de autonomía Una facultad de decisión no basada en la propiedad de capital Naturaleza participativa que involucra a diferentes partes afectadas por la actividad económica.
PERSPECTIVA BRASILEÑA		
Actividad económica	Compromiso social	Gobierno democrático
<ol style="list-style-type: none"> Actividad económica continua Capital como propiedad común de los socios Gerencia y ejecución operativa Viabilidad económica Trabajo colectivo predominantemente realizado por los socios 	<ol style="list-style-type: none"> Distribución equitativa de los beneficios y ganancias entre los miembros Relaciones equitativas y colaborativas con terceros Activismo por causas sociales Iniciativas orientadas a cambios y fortalecimiento institucional Involucramiento en movimientos para el cambio social 	<ol style="list-style-type: none"> Gerencia y administración participativa Poder de decisión idéntico entre socios Equidad social y no discriminación entre miembros Autonomía institucional Involucramiento de los miembros en las decisiones diarias
PERSPECTIVA FRANCESA		
Indicadores Económicos	Indicadores sociales	Indicadores políticos
<ol style="list-style-type: none"> Hibridación de principios económicos y lógica solidaria Coherencia de los compromisos económicos, sociales y ambientales Valorización del trabajo 	<ol style="list-style-type: none"> Finalidad de transformación y reparación Solidaridad democrática al interior del emprendimiento Autonomía 	<ol style="list-style-type: none"> Dimensión pública Espacios públicos intermediarios Emprendimiento institucional y acoplamiento político

Fuente: Elaboración propia a partir de Wanderley, Fernanda (2016); Gaiger (2004); Defourny, Nyssens (2012); y Lemaître & Helmsing, (2012).

Tabla 6: *Familias y sub-familias de la Economía Solidaria*

FAMILIAS	SUBFAMILIAS
Actividades políticas y de apoyo al sector de la Economía Solidaria	Redes de actores de Economía Solidaria y redes de apoyo
Actividades económicas no monetarias	Redes de intercambio no monetario Autoproducción acompañada
Actividades monetarias no mercantiles	Monedas sociales y complementarias
Actividades monetarias mercantiles	Iniciativas de Economía Solidaria: -Comercio justo -Finanzas solidarias Nichos específicos: -Inserción socio laboral -Emprendimiento social -Servicios de proximidad

Fuente: Elaboración propia a partir de Dacheux y Goujon (2011).

La tabla seis muestra una clasificación de actividades de la Economía Solidaria en familias y subfamilias.

La primera familia corresponde a las actividades de apoyo y promoción de la Economía Solidaria; éstas pueden ser de carácter político y/o social y pueden llevarse a cabo en forma de sesiones, talleres, campañas e incluso movimientos sociales.

La segunda familia se refiere a las actividades que tienen impacto en la dimensión económica pero que no son monetarias. En esta familia podemos clasificar a las iniciativas de trueque, bancos de tiempo y redes de intercambio de saberes.

A la tercera familia corresponden actividades monetarias no mercantiles; en este grupo se engloban iniciativas que facilitan el intercambio, como las monedas sociales y/o alternativas. Este tipo de actividades sin ser de carácter mercantil, tienen un impacto en la dimensión económica.

Finalmente, la última familia está conformada por actividades monetarias de carácter mercantil. Es importante distinguir y diferenciar las subfamilias que se presentan en la tabla; ya que no todas ellas son de carácter solidario y no todas comparten los principios de la Economía Solidaria. Por ejemplo, no todas las iniciativas de comercio justo pueden considerarse como parte de la Economía Solidaria; más adelante se revisará que el comercio justo es considerado, por algunas corrientes de la Economía Solidaria, como parte de la economía social. Otro ejemplo, es que en los nichos que se señalan en la tabla, se insertan iniciativas solidarias y otras que no lo son tanto y son de carácter lucrativo. Las empresas de

inserción laboral, por ejemplo, son iniciativas que encajan más con prácticas reparadoras que con aquellas que buscan procesos de transformación social, económica y política.

Las propuestas tanto de indicadores como de categorización que se han analizado hasta este momento, han orientado la identificación y reconocimiento de estas prácticas; sin embargo, sigue existiendo cierta confusión y dificultad para delimitar los contornos de aquellas que pueden considerarse como parte de la Economía Solidaria.

Para Pérez de Mendiguren (2014) esta dificultad puede resultar problemática cuando lo que se busca es hacer visible y comunicar la realidad de la Economía Solidaria y sus prácticas; o bien cuando se trata de establecer mecanismos para medir el impacto que éstas tienen en lo económico y en lo social (Pérez de Mendiguren, 2014, p.88).

Martínez (2009), por ejemplo, asevera que la Economía Solidaria aglutina al menos a tres tipos de organizaciones: a) aquellas que en su actuar consolidan al mercado capitalista, b) aquellas que pretenden humanizar al mercado y c) las que buscan construir espacios económicos alternativos. El autor sugiere que esta heterogeneidad de prácticas convierte a la Economía Solidaria en un cajón de sastre en el que hay cabida para casi cualquier tipo de actividad (Martínez, 2009, p.110).

Por todo lo anterior, parece claro aseverar que el trabajo de categorización de estas prácticas tiene aún un largo camino por delante y, por tanto, representa un tema pendiente en la agenda de estudio de la Economía Solidaria.

1.4. La dimensión internacional de la Economía Solidaria

A nivel internacional, la Economía Solidaria se refleja en diversos tipos de iniciativas. El nombre y el contexto bajo el que surgen puede variar según el país donde se desarrollen, pero, en términos generales, son iniciativas que, aunque adaptadas a determinado contexto, incorporan en sus actividades los principios que hemos mencionado en el apartado anterior.

Las diferencias contextuales de las iniciativas de Economía Solidaria tienen que ver con la influencia del estado en ciertos sectores de la economía, como la agricultura, por ejemplo; y el grado en que la economía de mercado se ha aplicado y desarrollado. Como consecuencia, las iniciativas de Economía Solidaria adoptan formas y nombres que reflejan las condiciones locales del lugar donde se llevan a cabo.

En el apartado siguiente, se abordarán las particularidades de la Economía Solidaria en América Latina, Europa, Estados Unidos y Canadá; y se hará referencia a las contribuciones más relevantes que han sido desarrolladas por teóricos y actores de estos territorios.

1.4.1 La visión europea.

El desarrollo del concepto de Economía Solidaria en Europa tiene sus inicios durante la primera década de los ochenta y aunque la evolución del concepto ha estado muy ligado a la economía social y sus estructuras; ha habido teóricos que han insistido, como ya se ha señalado, en considerar a la Economía Solidaria como una esfera separada de la economía social.

En el plano teórico, destacan las contribuciones desarrolladas por los teóricos franceses y específicamente las desarrolladas por Jean-Louis Laville, Andreia Lemaître, A.H.J Helmsing e Isabelle Hillenkamp; de las que destacan las de Laville.

Laville propone a la Economía Solidaria como una nueva forma de entender a la economía que anula la división entre ella, la sociedad y la política. Para lo cual, parte de la perspectiva de la economía sustantiva de Karl Polanyi, quien hace énfasis en la pluralidad de los principios económicos, y algunas contribuciones de Marcel Mauss (Laville, 2004).

Además de insistir en la pluralidad de los principios de la actividad económica, el esquema de Polanyi identifica tres instrumentos que facilitan la integración en una sociedad: redistribución, reciprocidad e intercambio (mercado). Estas formas de integración, que hemos mencionado, se refieren a movimientos institucionalizados a través de los cuáles se conectan los distintos elementos del proceso económico. Cada uno de estos mecanismos de integración generan principios de comportamiento específicos en los individuos.

Si bien es cierto, los principios de comportamiento de los individuos son un elemento determinante para los mecanismos de integración, también es cierto que éstos no generan efectos con impacto importante a menos que sean apoyados por condiciones sociales y por la creación de estructuras institucionales que los soporten (Sánchez, 1999).

El principio de redistribución implica que la producción sea delegada a una autoridad central, quien se encarga de asignarla y distribuirla. El principio de comportamiento asociado a esta forma de integración es la entrega de bienes a una autoridad central, lo que implica que los

recursos recolectados por esta entidad central serán, posteriormente, distribuidos entre los miembros de una sociedad.

La redistribución es el mecanismo de integración que predomina en las sociedades sin mercado. En las sociedades modernas el estado funge como entidad central que recauda impuestos para posteriormente devolverlos a la sociedad en forma de servicios como: salud, educación e infraestructura (Collin, 2014).

El principio de reciprocidad corresponde a la relación que se establece entre grupos de personas debido a determinadas acciones que solo tienen sentido en la medida en la que expresan un deseo de generar un vínculo social (Laville, 2011).

El principio de reciprocidad predomina en sociedades con economías no monetarias y cuyos recursos provienen de relaciones de reciprocidad y están incrustados en redes locales de solidaridad. Y, aunque esta sufre los embates del mercado, porque este trata de monetizar los intercambios basados en la reciprocidad, aún existe y está presente en las relaciones sociales cotidianas.

La reciprocidad crea comunidad, refuerza los lazos entre comunidades y crea redes de solidaridad, de ahí la importancia de rescatarla como parte esencial de los intercambios que se dan en una sociedad

Por otro lado, el principio de intercambio ha existido en forma de trueque desde las sociedades primitivas, en éstas siempre ocupó un lugar subalterno y no estaba asociado a un modelo de mercado específico. Pareciera que la propensión del individuo al trueque planteó la necesidad del comercio y por ende la existencia de mercados locales que facilitarían el encuentro de los individuos para realizar intercambios.

En las sociedades modernas **el principio de intercambio** está representado por el mercado y su realización se da mediante el mecanismo de precios a través de las fuerzas de la oferta y la demanda.

Los recursos que vienen del mercado son aquellos resultantes de la venta de bienes y servicios en el mercado y cuyo fin último es la obtención de beneficios económicos. El principio de comportamiento asociado al intercambio es la búsqueda de lucro y maximización de beneficios.

Para Polanyi, el principio de intercambio o trueque no es comparable con los principios de reciprocidad y redistribución, en la medida en que estos no generan instituciones independientes, en cambio el intercambio sí crea una institución específica: el mercado.

Cualquier tipo de sociedad requiere recursos que provengan de estos tres mecanismos de integración. Por lo tanto, estos instrumentos deben coexistir y combinarse en una sociedad sin que ninguno de ellos predomine por encima de los otros.

A partir de este esquema, Laville asevera que las actividades de intercambio que se dan en los mercados pertenecen al sector privado capitalista. Las actividades de redistribución pertenecen al estado; y a las comunidades y colectivos les corresponde construir un sector solidario basado en la reciprocidad.

Para Laville, las iniciativas que pertenecen a la Economía Solidaria comparten dos características fundamentales. Por un lado, la hibridación de recursos y por otro, la construcción conjunta de la oferta y la demanda.

La hibridación de los recursos se refiere a, como se ha señalado, la importancia de la pluralidad de los principios económicos. Los recursos de las iniciativas de Economía Solidaria, pueden provenir de subsidios o financiamiento público (principio de redistribución), venta de bienes y servicios en el mercado (principio de intercambio) y finalmente del trabajo de comunidades y colectivos (principio de reciprocidad) (Bastidas-Delgado & Richer, 2001, p.12).

La segunda característica de las iniciativas de Economía Solidaria, que propone Laville, es la construcción conjunta de la oferta y la demanda. Los actores de estas iniciativas definen de manera conjunta los bienes y servicios que se han de ofrecer, basándose en las necesidades reales de los individuos.¹⁶

Laville, también, hace énfasis en la dimensión política de la economía solidaria que retoma el proyecto originario del cooperativismo, “hoy olvidado por una parte de la economía social institucionalizada en vías de banalización” (Laville, 1995, p.70). La dimensión política implica una participación activa en la esfera pública y una búsqueda constante de un nuevo

¹⁶ En este sentido, es interesante rescatar la definición de necesidades en el marco de análisis de Agnes Heller. La autora clasifica las necesidades en cuatro grupos: 1) las necesidades existenciales: se refiere a las necesidades de carácter fisiológico y de sociabilidad; 2) las necesidades alienadas: en este grupo ubico al poder, la ambición y la acumulación de riqueza; 3) las necesidades no alienadas: éstas son aquellas como el amor, la estima, la amistad y las necesidades de desarrollo personal; y 4) necesidades radicales: con aquellas generadas por un sistema económico capitalista.

Para Heller, es necesario abolir la alienación económica y política para luego estar en condiciones de humanizar nuestras relaciones cotidianas. Para revisar a profundidad esta definición ver: Heller, A., Ivars, J. F., & Rovatti, P. A. (1986). *Teoría de las necesidades en Marx*. Barcelona: Península.

orden económico y social, distintos a los propuestos por el capitalismo. Esta es la característica decisiva que diferencia a la Economía Solidaria de la economía social y la popular; deja de ser una herramienta de supervivencia para convertirse en una herramienta con aspiraciones de transformación.

Por otro lado, Laville propone diferenciar claramente al tercer sector y la economía social de la Economía Solidaria (Coraggio, 2012). Para diferenciarlas parte de una crítica del tercer sector y la economía social como esferas residuales del sector público y privado y crítica sobre todo su visión economicista que se interesa únicamente por los resultados en términos cuantitativos.

Entre algunos otros teóricos franceses que han contribuido a la construcción de la Economía Solidaria, encontramos a Philippe Adair y Alain Caillé.

Adair ubica a la Economía Solidaria como uno de los tres componentes de la economía informal. Por su parte, Caillé, a diferencia de Laville, considera que la economía y la política son esferas distintas y por tanto rechaza que la Economía Solidaria tenga una dimensión política. En el apartado final de este capítulo se abordarán las contribuciones, en forma de crítica, al debate de la Economía Solidaria realizadas por Alain Caillé.

A diferencia de los planteamientos en América Latina, la Economía Solidaria en Europa tiene un carácter complementario en cuanto a los cambios que propone y a su confrontación con el modelo neoliberal. Esto se debe, en buena medida, al desarrollo del modelo de estado de bienestar y protección social de algunos países de Europa (Draibe, Riesco, 2006).

1.4.2 La Economía Solidaria en América Latina.

Hacia finales de los setenta y principios de los ochenta, en América Latina se viven las consecuencias de la crisis económica del petróleo y la instalación del modelo económico neoliberal (Ramos, 1997).

La instalación del modelo económico neoliberal, sus tendencias estructurales y la aplicación de políticas macroeconómicas restrictivas, han generado en la región desempleo estructural, incremento en la desigualdad, incremento en el índice de pobreza y altos índices de marginación y exclusión (Boltvinik, Damián, 2004, p.17).

A partir de lo anterior, en la década de los ochenta, América Latina comienza a experimentar, como un mecanismo de defensa, el resurgimiento de formas tradicionales de organización

cooperativa y de formas comunitarias ancestrales (Cadena, 2005, p.7). Estos movimientos surgen, también, como parte de la lucha de los trabajadores contra la explotación de su trabajo.

Es entonces cuando la Economía Solidaria se convierte en una búsqueda teórica y práctica para generar propuestas que se plantean construir una sociedad distinta a la sociedad de mercado; propuestas que permitan generar las condiciones necesarias para el bienestar y progreso tanto social como económico de los individuos.

A continuación, se realizará un recorrido por las aportaciones teóricas de los principales exponentes y promotores de la Economía Solidaria en América Latina.

Como ya se ha mencionado, la disciplina empieza a desarrollarse y posicionarse en el debate público hacia principios de los ochenta. Es justamente en la primera década de los ochenta cuando Luis Razeto acuña el término de economía de solidaridad para caracterizar a la gama de iniciativas colectivas de sobrevivencia surgidas en Santiago de Chile durante la dictadura militar, como respuesta a los efectos de la imposición de la propuesta económica neoliberal.

Razeto plantea que la Economía Solidaria pretende dar una respuesta real y actual a problemas sociales y económicos que aquejan a la sociedad; entre los que el académico destaca, la pobreza, la exclusión, el desempleo, los límites e insuficiencias de la economía popular y la crisis de las formas cooperativas, mutualistas y autogestionarias tradicionales (Razeto, 2011)

Para Razeto es necesario asumir ciertos conceptos económicos como eficiencia, utilidades, excedentes, mercados, etc.; y recuperar el lenguaje de la economía para el análisis y estudio de las iniciativas asociadas a la Economía Solidaria.

Por otro lado, el autor aborda la importancia y el impacto de la solidaridad en términos económicos. El impacto económico de la solidaridad cobra especial importancia en un contexto como el de algunos países de América Latina, en donde una cantidad importante de su población se encuentra en situación de pobreza y exclusión.

Por su parte, en Brasil se encuentran las posturas más radicales con un espíritu militante y un discurso más político. Los teóricos de la Economía Solidaria en Brasil se han caracterizado por realizar una lectura muy crítica de las estructuras e instituciones económicas modernas y por proponer el rescate de la autogestión y el asociacionismo de las clases económicamente vulnerables (Pérez de Mendiguren, et al. 2009).

Entre los principales exponentes de la ES en Brasil se encuentran Paul Singer, Armando De Melo Lisboa y Euclides Mance.

Singer sostiene que la autogestión es una característica muy importante, sino indispensable, de las organizaciones e iniciativas que se inscriben dentro del marco de la Economía Solidaria. Para él, la autogestión es una opción revolucionaria, anticapitalista, porque ella exige la integración de cada uno de los individuos en un colectivo libremente escogido. (Singer, Souza, 2000, p.54).

Por su parte De Melo Lisboa, considera a la Economía Solidaria como una herramienta que busca superar a la sociedad de mercado sin ignorar los mecanismos mercantiles. El autor sostiene que esto solo será posible a través de la construcción de circuitos de intercambios solidarios entre emprendimientos, a manera de ir configurando mercados con lógicas diferentes a las capitalistas (Lisboa, 1999).

Euclides Mance parte de los trabajos que se han realizado en el Instituto de la Filosofía de la Liberación, específicamente de aquellos que se desarrollaron en torno a una economía de la liberación.¹⁷

Según Mance y sus colaboradores, lo que define a la ES tiene que ver con la práctica de actividades económicas, políticas y culturales que promuevan la liberación de los individuos a través de mecanismos éticos y sostenibles (Mance, 2011, p.7).

Mance, abre la puerta a un interesante debate acerca de algunos aspectos relacionados con la organización de la Economía Solidaria.

- El primer aspecto que nos plantea es que ésta no puede ser vista solo como una rama de los movimientos sociales, cuestión que es defendida por algunos teóricos y actores. En su lugar, Mance coloca a la Economía Solidaria como un movimiento socioeconómico. Su aseveración toma como base que la Economía Solidaria se caracteriza por su naturaleza económica y solidaria y no solo por el hecho de tratarse de un grupo de individuos que exigen o proponen algo; es mucho más que eso, la Economía Solidaria crea medios económicos y valor económico para la reproducción de la vida.

¹⁷ La filosofía de la liberación, también llamada filosofía de la periferia, es un movimiento filosófico que surge en Argentina en la década de los setenta; ésta se propone pensar desde la situación de los oprimidos, hace una crítica a la filosofía clásica y la califica de eurocéntrica. Para profundizar en el tema ver, Dussel, E. (2011). *Filosofía de la liberación*. Fondo de Cultura Económica.

- El segundo aspecto sobre el que Mance abre el debate, tiene que ver con el lugar que el sector público debe tomar en este esquema. Dada la necesidad de generar un marco jurídico y de políticas públicas, el diálogo entre el estado y las prácticas de Economía Solidaria resulta innegable.

Por su parte, en Argentina como en la mayoría de países de América Latina, las iniciativas de Economía Solidaria surgen junto con los procesos de empobrecimiento y exclusión de grandes sectores de la población. Y, por tanto, se ubican en el sector de los excluidos y menos favorecidos y luchan por diferenciarse de prácticas asistencialistas dirigidas por el gobierno.

En el nivel teórico el principal referente de la Economía Solidaria en Argentina es José Luis Coraggio, quién, al igual que Laville, parte del sentido sustantivo de la economía y presenta a la Economía Solidaria como un área del campo de prácticas económicas que está cruzado con el campo de la política.

Para Coraggio, es necesario pensar la posibilidad de otra economía desde la lucha política contra-hegemónica, tratando de desestructurar la cultura económica capitalista (Coraggio, 2011). Coraggio realiza una interesante aportación al reconocer tres niveles de acción de la Economía Solidaria. El primer nivel se da en lo microeconómico y va en dirección del autoempleo. Este nivel se caracteriza por un conjunto de prácticas que se enfocan en lograr la integración social y en el alivio de la pobreza vía reinserción de grupos de personas excluidas del mercado de trabajo (Coraggio, 2012).

El segundo nivel que Coraggio propone, va un paso más allá, ya que insiste en que la construcción de redes de micro emprendimientos no es suficiente, entonces se propone la construcción de redes de reciprocidades y de solidaridades sociales y políticas. Se espera que estas redes contribuyan a la formación de sujetos colectivos (Coraggio, 2012).

Este nivel de acción de la Economía Solidaria trata de incluir cada uno de los eslabones del proceso económico (producción, distribución, circulación y consumo) para así formar asociaciones de productores, de comerciantes, de financiadores y de consumidores.

Por último, el tercer nivel de acción, parte de una visión holística y hace énfasis en la pluralidad de principios de la actividad económica al reconocer, igual que Laville, que toda economía puede ser analizada como compuesta por tres sectores o formas de organizar los procesos económicos: a) el privado, b) el público y c) el sector de la economía popular (Coraggio, 2012).

El último nivel de acción de la Economía Solidaria, y quizá el más complejo, busca maneras de superar al sistema económico vigente. Se plantea una transición hacia una economía plural; lo que da paso a un interesante debate acerca del papel del estado, el grado de automatismo del mercado y las formas de propiedad y apropiación (Coraggio, 2012). Este nivel de acción propone a la Economía Solidaria como un sistema económico alternativo.

Con todo lo anterior, cabe decir que la Economía Solidaria presenta rutas y trayectos muy particulares en cada país y con una mayor o menor articulación con la academia y participación en la esfera pública. A pesar de esto, las corrientes de Economía Solidaria en América Latina parecen tener una base común: reducir los índices de pobreza y hacer frente a las consecuencias de la instalación de un modelo económico neoliberal.

En la siguiente tabla se recogen, a manera de resumen, las particularidades y contribuciones de cada uno de los autores que han sido mencionados.

Tabla 7: *Características de la Economía Solidaria en América Latina*

PAÍS	AUTOR	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES
Chile	Luis Razeto	La Economía Solidaria se vuelve una respuesta a problemas sociales y económicos. Su propuesta pretende que la Economía Solidaria rebase los conceptos de Economía popular y Economía Informal.
Brasil	Paul Singer, Armando Melo Lisboa, Euclides Mande	La postura de la Economía Solidaria es más política y con un espíritu militante. Propone rescatar a la autogestión y el asociacionismo en la esfera económica.
Argentina	José Luis Coraggio	Se reconocen tres niveles de acción de la Economía Solidaria. El primer nivel opera en el campo de lo microeconómico cuyas actividades van encaminadas al autoempleo. El segundo nivel de acción propone la construcción de redes de solidaridad y reciprocidad. El tercer nivel de acción hace énfasis en la pluralidad de principios económicos (cuestión que es adoptada, también por la corriente francesa, a partir de las contribuciones de Karl Polanyi).

Fuente: Elaboración propia.

1.4.3 La Economía Solidaria en Estados Unidos y Canadá.

La corriente anglosajona de la Economía Solidaria la plantea como una iniciativa que puede agruparse, de manera genérica, con el llamado Tercer Sector. Algunos de los autores que se han pronunciado acerca del tema, específicamente en Estados Unidos, son Gibson & Graham

(2006, 2008), Kawano (2009, 2013) y algunos aportes de Ostrom (2011) a la teoría de la acción colectiva, que recientemente han sido adoptados en los estudios de la Economía Solidaria.

Por ejemplo, Gibson & Graham (2008), emplean la figura del iceberg para explicar el fenómeno de una economía diversa como parte del tercer sector. Según las autoras la parte visible y más pequeña del iceberg está representada por el trabajo asalariado, el intercambio de mercancías y en general la empresa de corte capitalista. La parte del iceberg que no es visible, está formada por movimientos económicos alternativos como: el autoempleo, organizaciones e iniciativas económicas de base, el trueque y la producción para autoconsumo.

Las autoras aseveran que las transacciones que se llevan a cabo fuera del mercado, y que por tanto no son consideradas de corte capitalista, ascienden a entre el 30% y el 50% del total de la actividad económica y que representan un sustento para una parte importante de la población (Gibson, Graham, 2008, p. 3).

Para las autoras, es claro que debe ser responsabilidad de la academia y la investigación elegir uno de estos 2 caminos: 1) continuar marginando e ignorando actividades económicas que no forman parte del mercado tradicional, asociado al capitalismo o 2) convertir estas prácticas en el centro de las investigaciones y la docencia para hacerlas más reales, más viables y más presentes como realidades económicas que pretenden transformar nuestro futuro (Gibson, Graham, 2008, p. 6).

Por otro lado, las aportaciones de Ostrom (2011), han sido específicamente en el campo de la acción colectiva, y tienen que ver con la gestión colectiva y democrática de bienes comunes. La autora asevera que hay determinadas ocasiones en que, tanto el Estado como el mercado no son capaces de lograr un uso productivo y sostenible de los recursos naturales; por tanto, sugiere que hay alternativas de autogestión que permiten que las comunidades, por si solas, sean capaces de gestionar de manera sostenible los recursos naturales y los bienes comunes. Las propuestas de la autora, si bien, son un aporte importante a la teoría de la acción colectiva, son aplicables y pueden dar respuesta a algunos de los desafíos que la Economía Solidaria enfrenta. Esta cuestión será abordada con más detalle en el siguiente apartado de este capítulo.

Por su parte Kawano (2009), reconoce a la Economía Solidaria como una disciplina relativamente nueva y asevera que una de sus características es que aboga por una economía

plural. Kawano, reconoce que los principios de la Economía Solidaria son multidimensionales; lo que implica que algunas de sus prácticas se alineen a una dimensión, pero no a otra. Por ejemplo, una cooperativa es, por definición, de control democrático, pero puede ser que su proceso productivo sea perjudicial para el medio ambiente. En este sentido, la autora sostiene que la perfección no es un requisito, ya que lo que la ES busca es ayudar a que sus iniciativas y actores desarrollen una mejor alineación con todas sus dimensiones (Kawano, et al. 2009, p. 19).

Un ejemplo de lo anterior, es abordado en el capítulo sexto, correspondiente a los estudios de caso de esta tesis, específicamente el estudio del primer estudio de caso número. En este, se muestra que los intercambios que se dan en la comunidad tienen un impacto en lo económico, pero no abarcan ni la dimensión política ni la ideológica, lo que para algunos críticos ha representado una incongruencia entre los valores que sustentan sus actividades y la realidad de sus intercambios. En el capítulo correspondiente a los estudios de caso se abordará con detalle.

De manera general, la Economía Solidaria en Estados Unidos es analizada como una parte del Tercer Sector y relacionada a la economía social y al emprendimiento social. Busca demostrar que hay otras alternativas de producción, consumo y distribución; que generan estilos de vida distintos a los propuestos por el sistema económico hegemónico. El concepto de Economía Solidaria en Estados Unidos empezó a emplearse, como tal, en el Foro Social que se llevó a cabo en junio de 2007 y con más fuerza en el 2009 en un foro que se llevó a cabo en la Universidad de Massachusetts; sin embargo, aún se reconoce que el concepto sigue siendo relativamente nuevo y poco abordado (Kawano, et al., 2009, p. 1).

Por su parte en Canadá, el desarrollo de la Economía Solidaria está ligado a la economía social, y se ha llamado a la disciplina economía social y solidaria. Entre algunos de los teóricos que han contribuido con la construcción del concepto se encuentran: Downing (2009), Amyot, Downing, Tremblay (2010) y Poirier (2014).

En Canadá la economía social y solidaria ha sido cobijada por una serie de programas de investigación (específicamente el programa de investigación en economía social) y legislación específica; debido a que se ha reconocido la interdependencia de las condiciones sociales, económicas y ambientales, y la necesidad de políticas públicas que tengan en cuenta esta interdependencia (Amyot, Downing, Tremblay, 2010, p. 10).

El primer programa de investigación de economía social fue creado en 2005; este programa fue iniciativa de la red canadiense de desarrollo económico¹⁸ y la cámara de la economía social de Quebec¹⁹. En su agenda de trabajo se consideraron 5 puntos prioritarios: 1) posibilitar el acceso a fondos de capital para cooperativas y empresas sociales, 2) generar programas de apoyo para organizaciones e iniciativas comunitarias, 3) mejorar las condiciones de acceso a programas de apoyo para empresas sociales, y microempresas, 4) proponer y construir políticas públicas que apoyen al sector, y 5) fortalecer y generar nuevos programas de investigación asociados a la economía social (Downing, 2009, p. 277).

Por otro lado, también como parte del programa de investigación en economía social, se han creado y promovido redes de estudiantes que permitan abrir un diálogo y debate que contribuya con temas clave para el fortalecimiento de la economía social.

Por su parte, Amyot, Downing, Tremblay (2010), abogan por una visión normativa de la economía social y solidaria y la consideran parte de un movimiento para crear una economía centrada en las personas.

Según estos autores, la economía social y solidaria en Canadá es reconocida como una herramienta para superar la pobreza, la marginación económica y la exclusión social. En 2004, el Gobierno de Canadá reconoció a la economía social y solidaria como una herramienta clave para fortalecer sus políticas sociales (Amyot et. al., 2010, p. 19).

Para los autores, el gran reto de la economía social y solidaria en Canadá es construir un movimiento unificado entre los distintos pueblos; y además trabajar en conjunto y en red con otros movimientos cuyos objetivos se alineen a los sugeridos por la economía social y solidaria.

En Canadá el concepto de Economía Solidaria está fuertemente arraigado a la economía social; al grado de considerarlas como una sola disciplina.

En la tabla ocho se muestra, a manera de resumen, las principales características de la Economía Solidaria en los diferentes territorios, que hasta ahora han sido presentados.

¹⁸ Véase <http://www.ccednet-rcdec.ca/>

¹⁹ Véase <http://www.chantier.qc.ca/>

Tabla 8: *Características de la Economía Solidaria en los diferentes territorios*

TERRITORIO	PRINCIPALES EXPONENTES	TENDENCIAS Y CARACTERÍSTICAS
Europa	Jean-Louis Lavelle, Alain Caillé	Las prácticas de Economía Solidaria inician como parte de la economía social; y tienen sus antecedentes en la lucha de los trabajadores contra la exclusión. La ES en Europa toma como base las aportaciones de Polanyi y de Mauss para abogar por una economía plural y por una democratización de la misma.
Latinoamérica	Razeto, Coraggio, Gaiger, Singer, Mance, Melo Lisboa,	Aunque las iniciativas de Economía Solidaria tienen sus raíces en prácticas económicas muy antiguas, estas prácticas tienen un reavivamiento como respuesta a las consecuencias del modelo económico neoliberal. La Economía Solidaria en América Latina busca una reorganización socioeconómica de la sociedad sobre la base de los territorios; y busca también un empoderamiento de las comunidades.
Estados Unidos	Emily Kawano, Elinor Ostrom, Gibson, Graham	La Economía Solidaria se concibe como parte del tercer sector de la economía, justo entre el sector privado y el público. La Economía Solidaria en los países anglosajones busca mostrar que hay formas alternativas de producción, consumo y financiación. El carácter de estas prácticas es menos radical que en países de América Latina.
Canadá	Sarah Amyot, Rupert Downing, Crystal Tremblay, Yvon Poirier	La Economía Solidaria está asociada con el tercer sector. En algunas comunidades francófonas, se comparte el esquema de la escuela francesa y se aboga por una hibridación de recursos económicos.

Fuente: Elaboración propia.

Hasta ahora se han revisado diferentes perspectivas de la Economía Solidaria y sus prácticas. Se ha revisado que las divergencias que existen entre estas perspectivas, obedecen a la diversidad cultural, histórica, lingüística y a la evolución de los actores que forman parte de la disciplina. A pesar de las divergencias que hay entre ellas, se pueden encontrar algunos aspectos comunes. Por ejemplo, todos los enfoques que se han revisado, coinciden en reconocer la necesidad de reconceptualizar a la economía, incluyendo en su análisis el bienestar de las personas y el cuidado del medio ambiente. Todas las corrientes parten de una crítica a la ciencia económica y abogan por otro tipo de ontología y epistemología de la ciencia económica; y proponen una economía más plural, incluyente y equitativa que vaya más allá de la lógica mercantilista, propia del sistema de acumulación del capitalismo.

1.5. Retos y desafíos de la Economía Solidaria

Se ha mencionado que la Economía Solidaria representa una búsqueda teórica para intentar explicar un hecho de orden empírico. Esta búsqueda es un proceso no finalizado; y en tanto no finalizado enfrenta una serie de desafíos e interrogantes. Y aunque algunos de estos ya han sido respondidos; algunos otros son señalados por teóricos y académicos (Accardo, 2009; Caillé 2009; Haribey, 2011; Rademacher, 2011) que subrayan que el estudio de la ES aún presenta algunos equívocos y señalan además algunas de sus limitaciones y contradicciones.

En este epígrafe abordaremos una discusión de aquellas contradicciones y críticas a las que la Economía Solidaria y las organizaciones asociadas a ella deben responder. Para facilitar la discusión las clasificaremos en tres distintos niveles; el teórico, el metodológico y el de la práctica o empírico.

1.5.1. Desafíos teóricos

En primer término, nos referiremos a las tensiones y desafíos que hemos enmarcado en el nivel de lo teórico.

Para algunos teóricos (Lima, 2012; Gorges, 2009; Menezes, 2007) el campo de estudio de la ES está excesivamente ideologizado y aseveran que requiere mayor rigurosidad en su estudio y fundamentos teóricos más sólidos.

Un segundo desafío implica que la Economía Solidaria se mueve en dos niveles de discurso, por un lado, el académico y por el otro el político de carácter militante. La articulación de estos dos niveles de discurso, plantea el reto de mantener la rigurosidad y especificidad requeridas en el estudio de las ciencias sociales; sin perder el compromiso con las luchas sociales y emancipadoras. No debe haber subordinación de una esfera con la otra (Wanderley, 2016, p.62-63). Por tanto, es necesario encontrar nuevas categorías teóricas que se adapten y guíen el trabajo empírico de las experiencias de la ES; para así cerrar la brecha que hay entre la comprensión del fenómeno empírico a partir de lo que es y el proyecto político de lo que debería ser.

El siguiente desafío al que se enfrenta la Economía Solidaria radica en el correcto análisis de los problemas, tanto teóricos como políticos, que emanan de la acción colectiva. A pesar de que, en la literatura de la Economía Solidaria, tanto en América Latina como en Europa, se pone especial énfasis en el rol de la acción colectiva y la cooperación, son pocos los estudios

que abordan, a profundidad, los desafíos tanto teóricos como empíricos a los que se enfrentan los individuos cuando trabajan juntos por objetivos comunes.

Al respecto Wanderley (2016) asevera que la cooperación es resultado de conexiones sociales y cognitivas que llegan a articular comunidades de intereses y la organización de esfuerzos colectivos; sin embargo, ellas no eliminan tensiones y disputas que puedan generarse al interior del grupo. Por tanto, el reto radica, por un lado, en que los actores reconozcan la mutua dependencia y sus intereses en común; y por otro lado en la construcción y establecimiento de reglas y sanciones.

El aporte de Ostrom (2011) en este rubro es fundamental, sus estudios se centran en el gobierno de los bienes comunes. Ostrom afirma que la auto-organización en un grupo, que comparte objetivos comunes, es un bien público y es capaz de generar reglas de uso y derechos y obligaciones para los usuarios. Su estudio sobre los bienes comunes y bienes públicos han sido usados en la economía ecológica y recientemente en el estudio de la Economía Solidaria.

El siguiente desafío tiene que ver con el concepto de mercado y su rol en la configuración de un nuevo modelo de economía.

La corriente teórica de la Economía Solidaria que acepta al mercado, y sus mecanismos, enfrenta el reto de superar a la sociedad de mercado y cambiarla por una sociedad con mercado. Coincidimos con De Melo Lisboa (1995), cuando asevera que lo anterior solo podrá ocurrir a través de la construcción de circuitos de intercambios solidarios entre emprendimientos, con la finalidad de ir configurando otro tipo de mercado.

Sin embargo, no basta con aseverar que se necesita otro tipo de mercado, diferente al mercado autoregulado, es necesario clarificar que tipo de mercado se debe construir y que lugar ocupará en la configuración de un modelo de economía plural.

Desde la sociología económica se ha avanzado mucho en este rubro; sus trabajos han propuesto dividir el estudio de los mercados en tres grupos: enfoque estructural, enfoque cultural y cognitivo y enfoque político (Wanderley, 2016, pp.81-82). Sin embargo, en la agenda de la Economía Solidaria aún está pendiente profundizar sobre esta línea de trabajo.

El quinto reto, también enmarcado en el nivel de lo teórico, tiene que ver con una reflexión en torno al concepto de solidaridad, sus efectos económicos reales y el significado que se le otorga en los marcos teóricos sobre Economía Solidaria.

Razeto (2005) analizó la solidaridad como concepto económico y aseveró que unir las palabras solidaridad y economía en una misma expresión constituye un proceso intelectual complejo. Por un lado, había que reconocer que, aunque intelectualmente la palabra solidaridad no se encontrará de manera explícita, presente en el lenguaje de la economía; no se podía negar que existía una racionalidad económica solidaria común en algunos tipos de empresas de carácter asociativo y cooperativo.

Es así que Razeto identificó a la solidaridad como un factor económico necesario, tal como la tierra, el trabajo y el capital. A este factor le denominó Factor C. La letra C se refiere a que dicho factor se encuentra presente en la cooperación, colaboración, comunicación y demás palabras que inician con el prefijo “co”. En palabras del académico el Factor C es:

La unión de conciencias, voluntades y sentimientos tras un objetivo compartido que genera una energía social que se manifiesta eficientemente, dando lugar a efectos positivos e incrementando el logro de los objetivos de la organización en que opera (Razeto, 2005).

Para Razeto la solidaridad tiene efectos económicos directos en las organizaciones o emprendimientos que articulan su funcionamiento en torno a ella. Esto es debido a que el factor C se constituye como una fuente de eficiencia que impacta en varios niveles y genera economías de escala, economías de asociación y externalidades positivas implicadas en la acción común y comunitaria (Razeto, 2005).

Y aunque Razeto ofrece indicadores para mostrar y explicar cómo es que el factor C tiene impacto económico en las organizaciones que operan bajo su lógica; no es suficiente asumir que la existencia del factor C, por sí sola, ayudará a que estas organizaciones alcancen tanto sus objetivos de autosustentabilidad como los de transformación.

Un sexto desafío, que entrecruza el campo de lo teórico con el de lo empírico, tiene que ver con la necesidad de cuestionar el uso de herramientas del management tradicional en las organizaciones de Economía Solidaria.

Las organizaciones que operan bajo la lógica de la solidaridad, la reciprocidad y la cooperación, no pueden, ni deberían, emplear herramientas de gestión que han sido diseñadas para atender a la lógica de reproducción del capital, propia del capitalismo.

Sin embargo, dado que hasta ahora no se han desarrollado herramientas de gestión propias para la lógica de la Economía Solidaria, sus organizaciones se ven forzadas a emplear

herramientas de gestión tradicionales que comprometen la coherencia de su operación y la actuación de sus actores.

Así pues, el sexto desafío da paso al séptimo.: El *management* moderno y sus tendencias, parten del principio de que todas las actividades y decisiones que se lleven a cabo al interior de una unidad económica deben orientarse a la maximización de ganancias. Por tanto, es necesario crear un camino para construir un pensamiento que se presente como alternativo frente a este paradigma. Lo anterior supone una nueva forma de pensar y practicar un proceso alternativo de reflexión y análisis (Dubois, 2016, p.62).

Lo anterior no ocurrirá si las universidades siguen legitimando el discurso del enfoque dominante de la economía y los paradigmas del management orientados, respectivamente, a la reproducción del capital y la maximización de ganancias.

Por tanto, la academia enfrenta el reto de realizar un esfuerzo mayor por dotar a los estudiantes de nuevas herramientas que les permitan disponer de conceptos para elaborar nuevas estrategias y paradigmas. Para lograr lo anterior, es necesario crear nuevos contenidos y programas que permitan la producción de valores distintos a los que ha creado el capitalismo.

1.5.2 Desafíos prácticos / empíricos.

Por su parte en el orden de lo empírico, el octavo desafío que las prácticas de Economía Solidaria enfrentan, tiene que ver con su capacidad de gestionar las contradicciones que se generan entre sus objetivos de desempeño económico y sus objetivos sociales con aspiraciones de transformación. Estas prácticas deben encontrar la manera de ser proyectos viables en términos económicos, en un marco de competencia que caracteriza al capitalismo, sin perder la legitimidad de su discurso militante y coherencia en su operación interna.

1.5.3 Desafíos metodológicos

En el campo de lo metodológico, la Economía Solidaria enfrenta el desafío de desarrollar herramientas metodológicas específicas, como la observación participante y la investigación-acción, que permitan guiar el estudio de estas prácticas.

Las críticas y desafíos que han sido abordados hasta ahora se encuentran resumidos en la tabla nueve.

Tabla 9: Retos y desafíos de la Economía Solidaria y las prácticas asociadas

CAMPO TEÓRICO	CAMPO EMPÍRICO	CAMPO METODOLÓGICO
Considerar a la Economía Solidaria como un campo de estudio muy ideologizado.	Desarrollo de herramientas distintas a las propuestas por el <i>management</i> tradicional.	Desarrollar herramientas metodológicas específicas, como la observación participante y la investigación-acción.
Articular los dos niveles de discurso de la ES; el político militante y el académico.	Crear nuevos contenidos y programas que permitan la producción de valores distintos a los que ha creado el capitalismo.	
Resolver los conflictos que emanan de la acción colectiva.	Gestionar las contradicciones que se generan entre sus objetivos de desempeño económico y sus objetivos sociales con aspiraciones de transformación.	
Clarificar el concepto de mercado y su rol en la configuración de un nuevo modelo de economía.		
Reflexionar en torno al concepto de solidaridad, sus efectos económicos reales y el significado que se le otorga en los marcos teóricos sobre Economía Solidaria.		

Fuente: Elaboración propia.

Pareciera que las críticas y desafíos que hemos mencionado pueden ser englobados en dos interrogantes: 1) ¿Puede la Economía Solidaria convertirse o no en una alternativa al sistema económico dominante? y 2) ¿cuáles son los instrumentos y estrategias que se plantean para ello?

Para algunos críticos (Accardo, 2009; Caillé, 2009; Harribey, 2002) la Economía Solidaria y sus prácticas no pueden presentarse como una alternativa real al sistema económico dominante.

Para Accardo, por ejemplo, las prácticas de Economía Solidaria no pueden ser una alternativa al sistema económico dominante, ya que, si bien tratan de reparar los daños causados por el

capitalismo, no abordan ni ofrecen alternativas para las causas; es decir para el problema de raíz. Por tanto, el autor considera que estas prácticas tienen una lógica reformista cuando lo que se necesita para sustituir al capitalismo es una lógica revolucionaria (Rademacher, 2011, p.5).

El argumento planteado por Harribey (2002) es similar al de Accardo. En su argumento, el autor destaca que la economía tiene tres polos: 1) la economía de mercado, 2) la economía no mercantil y 3) la economía no monetaria, basada en relaciones de reciprocidad. El autor reconoce la complejidad de conceptualizar estos tres polos dentro de un plan de igualdad, porque el polo mercantil necesariamente imprimirá su lógica de rentabilidad al conjunto de la sociedad (Harribey 2000 en Martínez 2009). Para este autor, la economía social y solidaria es un tema tan ideológico como la reconciliación del capital y el trabajo (Harribey 2000, p.47).

Los argumentos planteados tanto por Accardo como por Harribey, señalan tres cuestiones fundamentales. La primera de ellas se refiere a que el concepto de Economía Solidaria, específicamente la corriente que toma los preceptos desarrollados por Polanyi²⁰ y que aboga por una economía plural; confunde el concepto de economía de mercado con capitalismo. Harribey (2002) asevera que no vivimos en una sociedad de mercado, sino en una sociedad capitalista que se basa en los mercados (Harribey, 2002, p.7).

El segundo argumento implica que el esquema de la Economía Solidaria deja fuera de su análisis el poder de la fuerza del estado como parámetro de transformación social (Rademacher, 2011, p. 6).

El tercer argumento se refiere a que la ES tiene un carácter reformista; y por tanto no es posible hablar de que ésta pueda convertirse en un sistema económico alternativo.

Otra de las críticas al aparato teórico de la Economía Solidaria, viene de la sociología económica; específicamente del movimiento anti-utilitarista en las ciencias sociales (MAUSS)²¹. Uno de los principales exponentes de este movimiento es Alain Caillé. El autor asevera que la Economía Solidaria no puede presentarse como un sistema económico alternativo, para él, la Economía Solidaria puede considerarse como un sistema político que

²⁰ Como es el caso de la corriente francesa, representada por Laville; y el caso de la corriente argentina representada por José Luis Coraggio.

²¹ Caillé es fundador del movimiento anti-utilitarista de las ciencias sociales; este movimiento promulga la renovación de la crítica teórica, específicamente en Francia. Para profundizar en el tema ver: Caillé, A. (2012); Martins, P.H. (2011).

induce efectos económicos (Caillé, 2009, p.98). Para este autor la posibilidad de pensar a la economía como solidaria es un sinsentido porque, asevera que, la solidaridad social se logra por la política democrática y por una sociedad de asociaciones libres que limitan, regulan y encastran a esa economía.

Caillé agrupa en 2 corrientes los estudios y exponentes asociados a la Economía Solidaria. En el primer grupo se encuentran aquellos exponentes, que consideran que esta debe plantearse como un sistema económico que pueda reemplazar al capitalismo (lógica sustitucionista o revolucionaria). Esta lógica revolucionaria se encuentra presente en la Economía Solidaria en Latinoamérica, específicamente en Brasil; y en Europa es adoptada por la izquierda.

En el segundo grupo se encuentran aquellos que la consideran solo como parte de un esquema de economía mixta (lógica reformista o complementarista) (Caillé, 2009).

En este segundo grupo se encuentran los exponentes de la escuela francesa y de la escuela argentina; y en general aquellos exponentes que empleen un marco polanyiano, basado en la hibridación de recursos. Esta lógica reformista sugiere que el mercado es una institución que no va a dejar de existir y que, por tanto, las iniciativas de Economía Solidaria deben encontrar un lugar junto a él. Las iniciativas que pueden encontrarse identificadas en este grupo, pueden ser aquellas relacionadas con el tercer sector y la economía social.

Caillé sugiere 4 subgrupos en los 2 grupos que se han mencionado (reformista y revolucionario); y que se resumen en la tabla diez.

Tabla 10: *Enfoques de la Economía Solidaria según Caillé*

PERSPECTIVAS	CORRIENTES DE PENSAMIENTO	ELEMENTOS	PROponentes/EJEMPLOS
Perspectivas alternativas	Marxismo / Anarquismo	Auto-organización sin estado	Enfoque Latinoamericano
	Estatista	Fuerte intervención estatal	Izquierda francesa
	Cristianismo militante	Ayuda a los menos afortunados/ Donación unilateral	Cristianismo de izquierda en América Latina
	Estrategia mutual y cooperativa	Basada en el don mutua, asociaciones, cooperativas, sistemas de intercambio local (SEL)	Movimiento francés en torno a los sistemas de intercambio local
Perspectivas reformistas	Institucionalización de base legal	Apelación a la ley y a las subvenciones	Empresas de inserción
	Economía Social	Empresas cooperativas y mutuales	
	Solidaridad con los excluidos	Ayuda de incluidos a excluidos	Casas de desocupados
	Tercer Sector	Base asociativa apoyada por subsidios	

Fuente: Pérez de Mendiguren; 2014, p.97.

La tabla diez muestra datos relevantes, por ejemplo, Caillé al igual que Dacheaux y Goujon (2011), considera a las empresas de inserción como parte de la lógica reformista; porque, aunque sus actividades tienen una base solidaria, su lógica es de carácter lucrativo.

Lo que no es claro en la propuesta de categorización de Caillé, que se muestra en la tabla, son los criterios o bien el análisis realizado para llegar a la clasificación que propone. Por ejemplo, no es claro porque considera dentro del esquema de la Economía Solidaria a la solidaridad con los excluidos, que en términos generales puede considerarse de corte asistencialista y, por tanto, alejada del esquema de empoderamiento que la Economía Solidaria propone. Otro punto importante, es que el autor considera a las cooperativas y mutualidades como parte de las dos lógicas (reformista y revolucionaria) sin dar más detalle u ofrecer un análisis del porqué. En el epígrafe 1.1.1 de esta tesis, se presentó un análisis de las organizaciones que pueden ser consideradas como parte del abanico de la economía social; en éste se colocó a las mutualidades y cooperativas como parte de la vertiente mercantil de la economía social; y, por tanto, con una perspectiva reformista.

En cualquier caso, las críticas de Caillé apuntan a que la Economía Solidaria, por sí misma, no puede aspirar a ser un sistema económico alternativo al capitalismo. Para el autor, la Economía Solidaria representa, en todo caso, un sistema político que puede tener efectos económicos (Caillé, 2009, p.44). Y, en este sentido su reto radica en lograr coherencia entre su operación cotidiana y sus principios ético-políticos y la clarificación del tipo de democracia que propone y a la que aspira (Pérez de Mendiguren, 2014, p. 98).

Con todo lo anterior, es claro que la Economía Solidaria y sus prácticas llevan en su agenda de trabajo la responsabilidad de dar respuesta a las interrogantes y desafíos que se han planteado. Aunque no se debe olvidar que la Economía Solidaria representa un proceso, inacabado, de construcción de alternativas en las esferas económica, política y social.

1.6. Conclusiones parciales

En este capítulo se ha presentado un análisis de la Economía Solidaria, desde la génesis del concepto hasta las distintas corrientes que se manejan alrededor del mundo.

Este análisis exploró la relación que la Economía Solidaria tiene con otras disciplinas como la economía social, la economía popular y el tercer sector. Se discutió también la influencia

teórica que toma de otras ramas de las ciencias sociales; específicamente de la sociología y la antropología.

Una vez que se expusieron y delinearon los contornos del concepto, se abordaron distintas propuestas de clasificación y categorización de las prácticas que pueden ser consideradas como parte del marco de la Economía Solidaria. Se presentaron propuestas de clasificación tanto de Europa como de América Latina.

En un tercer momento, se abordaron las distintas contribuciones de autores en Europa y en América Latina; este análisis mostró que las prácticas de Economía Solidaria están arraigadas a un territorio y, por tanto, sus características particulares obedecen al contexto en el que se llevan a cabo. Por ejemplo, las iniciativas de Economía Solidaria en América Latina, tienen un carácter más militante y se centran en generar propuestas distintas al capitalismo; mientras que las propuestas europeas tienen un carácter más reformista y basan su análisis en un esquema de hibridación de recursos.

A pesar de lo anterior, cabe aclarar que tanto en América Latina como en Europa es posible identificar distintas mezclas y sub-corrientes. Por ejemplo, en Brasil la Economía Solidaria tiene un carácter renovador y ha tenido grandes aportaciones y avances debido al involucramiento del gobierno y a la creación de la Secretaría Nacional de Economía Solidaria; mientras que en México y Argentina conviven corrientes reformistas, con una lógica de hibridación de recursos, con aquellas que tienen un espíritu más político y renovador.

CAPÍTULO 2

LA ECONOMÍA SOLIDARIA EN MÉXICO

México se encuentra inmerso en un círculo de desigualdad, pobreza y falta de crecimiento económico. De acuerdo a datos del último informe del programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en 2013 México se ubicó entre el 25% de las economías más desiguales del mundo; ocupando el lugar 105 de 137 países en desigualdad²². Este mismo informe muestra que en 2010, la diferencia entre el ingreso del 10% de las familias más ricas y el 10% de las más pobres, fue de 28.5 veces. Lo anterior sugiere, que el uno por ciento de la población más rica de México concentra el 21% de los ingresos totales de la población.

Por otro lado, de acuerdo con cifras de WealthInsight²³, en México el porcentaje de millonarios crece a una tasa mayor que la economía. Por ejemplo, del 2007 al 2013 se registró un crecimiento de 32% en el número de personas con más de un millón de dólares de patrimonio; mientras que durante el mismo período la economía creció, en promedio, menos de dos por ciento anual.

Por su parte, las cifras de pobreza, exclusión y desempleo no muestran una tendencia de mejoría; 53 millones de personas viven en pobreza, de los cuales al menos 11.4% cuatro millones viven en pobreza extrema y 7.2 millones de personas son consideradas población vulnerable de ingresos.²⁴

²² En 2012 México alcanzó un coeficiente de Gini de 0.472 puntos. El coeficiente de Gini se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, dentro de un país. Este coeficiente es un número que puede adquirir valores entre 0 y 1; en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno).

²³ WealthInsight es una plataforma que contiene estadísticas y bases de datos del sector de la riqueza; esto es, contiene información (patrimonio, intereses de negocio, asociados, actividad filantrópica, etc) acerca de los individuos más ricos del planeta. Para profundizar en la información ver: <https://www.globaldata.com/financialservices/research-areas/wealthinsight/>

²⁴ Cifras del Consejo Nacional de Evaluación de la Política (CONEVAL). Julio 2015

En cuanto a las cifras de desempleo, hasta abril de 2016, había uno punto nueve millones de personas en desempleo;²⁵ y los pronósticos apuntan a que estas cifras no mejorarán en los siguientes años.

Con el contexto anterior, es desde diversos ámbitos y disciplinas que han surgido alternativas que buscan paliar algunos de los efectos generados por la pobreza y el desempleo.

Estas alternativas se han gestado desde dos caminos diferentes: por un lado, desde la academia, que ha contribuido con un análisis de la problemática que nos aqueja, pero también con la construcción y validación de aparatos conceptuales y metodológicos que impulsen proyectos económicos alternativos (Cadena, 2005). Y, por otro lado, desde lo empírico, han surgido propuestas espontáneas por parte de la población social y económicamente vulnerable, para generar mecanismos que les permitan sustentar necesidades de empleo e ingreso. Entre algunos de los protagonistas que han influido de manera significativa en estas experiencias solidarias en México destacan, por un lado, la sociedad de producción Michiza²⁶ en Oaxaca, que aglutina a más de 900 productores de café, que acopia 414 toneladas de producto y exporta un total de 260 toneladas anuales de café orgánico, a través de los canales de comercio justo. En 2010 sus ventas fueron de 16 millones de pesos (Marañón, 2013, p.18). Por otro lado, la sociedad cooperativa de trabajadores de Pascual,²⁷ que es una experiencia única en el México urbano, actualmente genera más de 5000 trabajos directos y sus ventas anuales alcanzan los 3500²⁸ millones de pesos y ha logrado mantenerse en un mercado controlado por las transnacionales Coca Cola y Pepsi Cola (Marañón, 2013, p.18). Tanto la sociedad de producción Michiza como la cooperativa de trabajadores Pascual son iniciativas que pueden considerarse parte de la ES en su vertiente reformista; ya que si bien tienen impresa una lógica solidaria y de reciprocidad operan dentro del entramado de mercado.

Por otro lado, también en lo empírico, hay otras iniciativas que pueden ser consideradas más alternativas. Como el caso del *túmin*, una moneda complementaria que es empleada como medio de intercambio en una comunidad indígena de Veracruz; y que será analizada a profundidad en la parte empírica de esta tesis. El *túmin* se reconoce a sí mismo como una

²⁵ Cifras publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

²⁶ Organización dedicada a la comercialización de café orgánico de campesinos indígenas mixtecos, mixes y zapotecos.

²⁷ Es una compañía productora de jugos y refrescos de frutas, la cual realiza operaciones en México desde 1939. En octubre de 1984 inicia actividades como cooperativa, después de una lucha de casi tres años.

²⁸ Datos al cierre de 2012

revolución silenciosa contra el sistema económico dominante. Surge de la necesidad de impulsar el comercio local y de aprovechar la riqueza que la misma comunidad produce.

En México, las raíces de la Economía Solidaria se remontan, por un lado, a las prácticas económicas alternativas y a aquellas que emanan del movimiento obrero que se da durante la primera década de los ochenta; tal como las empresas recuperadas por los trabajadores, como es el caso de la sociedad cooperativa trabajadores de Pascual. Y, por otro lado, se remontan al establecimiento de proyectos comunitarios, como es el caso de la sociedad de producción Michiza en Oaxaca.

Hay varios autores que han analizado y realizado contribuciones al desarrollo teórico y práctico de la Economía Solidaria en México (López Llera, 1988; Cadena, 2005; Villarreal, 2004; Collin 2007; Santana, 2008; Marañón, 2012; Muñoz, 2015). Sus investigaciones muestran evidencia acerca de las características particulares de las iniciativas de Economía Solidaria en México, tanto en contextos rurales como urbanos.

Por ejemplo, Díaz (2012) encontró que las prácticas de Economía Solidaria en México están fragmentadas y llevan consigo diferencias estructurales entre sus actores, redes e instituciones. Y aunque podemos hablar de la existencia de un número importante de iniciativas y actores socioeconómicos que participan en estas iniciativas, la Economía Solidaria sigue siendo un sector aislado formado por iniciativas independientes y desarticuladas entre sí.

Una encuesta llevada a cabo por Collín (2014) mostró que los practicantes de la Economía Solidaria en México rechazan formulaciones neoliberales, así como las propuestas de la economía de mercado; y aceptan las formulaciones de un modelo de estado de bienestar. Sin embargo, estas preferencias, no se traducen en la práctica. La encuesta mostró que en México no hay congruencia entre el discurso militante de la Economía Solidaria y la organización interna de sus prácticas.

Por su parte, Santana (2008) realizó un análisis acerca de las Finanzas Éticas asociadas a la Economía Solidaria. Específicamente de las monedas sociales, complementarias y/o comunitarias. La autora se centró en una iniciativa de moneda social que circula en la ciudad

de México, el *Tlálloc*, y cuyo fundador²⁹ es también un referente en el estudio de la Economía Solidaria en México.

Santana asevera que las monedas comunitarias y los intercambios que con ellas se hacen generan nuevas relaciones interpersonales, que posteriormente redundan en relaciones de confianza y reciprocidad; y pueden llegar a ser la base para construir comunidades solidarias (Santana, 2008, p. 4).

Por otro lado, Villareal (2004) realizó un análisis de determinadas prácticas financieras que llevan a cabo mujeres en barrios marginados en México. En su análisis aborda el concepto de la deuda y lo resignifica para legitimar prácticas que permiten a familias, en pobreza y pobreza extrema, solventar necesidades materiales básicas. La autora asevera que la concepción tradicional de la deuda no ha permitido ver como ésta se vuelve una herramienta de sobrevivencia para millones de familias mexicanas.

De todas estas contribuciones es posible diferenciar dos enfoques desde los cuales se aborda el estudio de la Economía Solidaria en México.

2.1. Dos enfoques de la Economía Solidaria en México

En México, la Economía Solidaria ha sido objeto de un amplio debate (Coraggio, 2009; Laville, 2009; Caillé, 2009; Collin, 2014) sobre el rol del estado y del mercado en las actividades desarrolladas por las iniciativas de Economía Solidaria. A partir de este debate se han gestado dos enfoques que intentan guiar el estudio y análisis del sector y sus prácticas.

El primero de estos enfoques se presenta como un enfoque alternativo al sistema económico dominante y el segundo de ellos se presenta como un enfoque complementario.

El primer enfoque presenta a la Economía Solidaria como una alternativa económica distinta al capitalismo. Los teóricos (Lópezllera, 1988; Caillé, 2009; Collín, 2014) que han desarrollado y adoptado este enfoque argumentan que las iniciativas de Economía Solidaria no deben tener ningún tipo de relación ni con el estado ni con el mercado ya que ambos, de manera inherente, oprimen y crean condiciones de desigualdad. Este enfoque propone sentar las bases para crear otra economía, una que no requiera la transferencia de subsidios o la búsqueda de recursos externos, sino que pueda ser autosustentable (Collín, 2014, p. 106).

²⁹ El *Tlálloc* surge en 1994; esta iniciativa es puesta en marcha por Luis Lópezllera. Luis Lópezllera tiene más de 40 años de experiencia en la lucha social y en trabajo organizativo con las comunidades.

Este enfoque sugiere que el arraigo local, la diversidad, la reciprocidad y la interdependencia son condiciones necesarias para que una economía genere fines de reproducción social, abundancia y equilibrio ambiental (Collin, 2014, p. 107). Como ejemplo de movimientos que se identifican con este enfoque, se encuentran experiencias de trabajo asociativo autogestionado, como los municipios autónomos zapatistas en el sureste mexicano.³⁰

Para el tipo de prácticas que encuentran su fundamento en este enfoque, las iniciativas de economía social, tal como las cooperativas y el comercio justo, no ofrecen un paradigma económico distinto al actual (Collín, 2014, p.106). Por lo tanto, no pueden ser consideradas como parte del marco de la Economía Solidaria.

Por el contrario, el segundo enfoque propone a la Economía Solidaria y las iniciativas que surgen en su seno como una herramienta complementaria. Este enfoque ha sido adoptado por un número importante de teóricos y actores tanto en América Latina (Coraggio, 2009; Marañón, 2013) como en Estados Unidos (Kawano & Neal & Miller, 2012) y en Europa (Laville, 2009; Lemaître & Helmsing, 2012).

Por ejemplo, Coraggio (2009) considera que es deseable una articulación entre la economía de mercado, la economía social y las actividades del estado, con la finalidad de construir un esquema de economía mixta. Por su parte, Laville (2009) asevera que es deber del estado recaudar recursos, procedentes de la economía de mercado, para posteriormente canalizarlos al sector social, cuyo objetivo es el desarrollo social y atender problemas asociados a la pobreza.

Mientras que, Lemaître y Helmsing (2012) sostienen que ni el estado ni el mercado son figuras que desaparecerán en el mediano o largo plazo; por tanto, es necesario su inclusión, pero de tal manera que apoyen el bienestar colectivo. Como ejemplo iniciativas que pueden asociarse a este esquema, se encuentra la ya citada sociedad de producción Michiza; que, aunque está basada en el trabajo autogestionado y la colectividad; comercializa sus productos en el mercado.

³⁰ Las comunidades autónomas zapatistas son resultado del movimiento zapatista chiapaneco que inicia el 1 de enero de 1994; y cuya lucha busca el reconocimiento constitucional de la autonomía y los derechos de los pueblos indígenas para autogestionarse y autogobernarse. Los zapatistas promueven un proyecto político que se opone a la exclusión. Para profundizar en este tema ver: Gracia, M. A. y Horbath-Corredor, J. E. (2014). Un recorrido por las experiencias de trabajo asociativo autogestionado en el sur de México. Cuadernos de desarrollo rural, 11(73), 171-190. doi:10.11144/ Javeriana.CDR11-73.

Tabla 11: *Diferencias y similitudes entre los dos enfoques de la Economía Solidaria en México*

CARACTERÍSTICAS	ENFOQUE COMPLEMENTARIO	ENFOQUE ALTERNATIVO
Relación con el estado	Propone una articulación con el estado	No hay relación con el estado
Relación con el mercado	Propone una articulación con el mercado	No hay relación con el mercado
Recursos externos	Recibe recursos externos provenientes del estado, organizaciones de la sociedad civil y organizaciones no gubernamentales	No recibe recursos de externos
Principios y valores	Solidaridad, reciprocidad, ayuda mutua.	Solidaridad, reciprocidad, ayuda mutua, arraigo local, diversidad, autonomía.

Fuente: Elaboración propia.

Con lo anterior, el estudio de la Economía Solidaria en México se caracteriza por un diálogo que se divide en dos niveles en los que los proponentes de ambos enfoques operan en esferas de discurso muy separadas. A pesar de esto, ambos enfoques están de acuerdo en que la Economía Solidaria debe ser considerada como una disciplina comprometida con el pluralismo, que dé cabida a un conjunto de lógicas y actores económicos alternativos.

Ambos enfoques también coinciden en aseverar que el sector de la Economía Solidaria no solo debe proponer estrategias de resistencia, sino de emancipación; es decir debe aspirar a un cambio en el modelo de una economía basada en el lucro, la acumulación y la competencia; y sustituirlas por formas de organización económica basadas en la cooperación, la solidaridad y la reciprocidad.

2.2. Sobre la legislación mexicana en materia de Economía Solidaria

En el apartado anterior se han abordado los antecedentes de la Economía Solidaria en México, así como dos de las corrientes más importantes que pretenden facilitar su abordaje y análisis. En esta sección se presentará el avance que en materia de políticas públicas y legislación específica se ha logrado en México.

El desarrollo de prácticas y propuestas de Economía Solidaria en México ha sido acompañado por la propuesta y creación, no solo de políticas públicas, sino también de un marco legal y constitucional específico que cubre al sector.

El artículo 25 de la constitución reconoce, en su párrafo cuarto y séptimo, al sector social como uno de los tres pilares del desarrollo económico del país. En este se establece que:

“Al desarrollo económico nacional concurrirán con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación”/.../ Bajo criterios de equidad social, productividad y sustentabilidad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la Economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente” (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2017, art. 25).

El reconocimiento público más significativo que un país puede brindar al sector social y solidario es integrarlo en su constitución. Esto implica no solo una obligación constitucional del Estado para el sector social y solidario de la economía sino también el reconocimiento de su importancia para el desarrollo del país.

Si bien la constitución mexicana reconoce la importancia del sector, se refiere a él como el sector social de la economía y no ofrece una definición específica del mismo, ni una diferenciación entre economía social y Economía Solidaria. Solo enumera las diferentes organizaciones y prácticas que integran al sector.

Por otro lado, el sector de Economía Solidaria también está cubierto por legislación específica. Por ejemplo, la Ley de Economía Social y Solidaria (LESS).³¹ Esta ley fue creada el 23 de noviembre de 2011; Sus propósitos son: 1) presentar el alcance de la ley, 2) definir el tipo de organización que comprende el sector³², 3) presentar los principios y valores que distinguen al sector social y solidario de otros sectores, y 4) presentar medidas de implementación específicas. Los artículos específicos que abordan estos objetivos son: artículos dos, trece, catorce y cuarenta y seis.

El **artículo dos** establece que el objetivo de la LESS es, por un lado, fomentar el desarrollo y visibilidad del sector de la economía social, y, por otro lado, definir las reglas pertinentes para apoyar el fortalecimiento del sector para que este sea capaz de contribuir con el desarrollo social y económico del país.

³¹ El texto completo de la ley se puede consultar en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LESS_301215.pdf

³² El Sector Social de la Economía está compuesto por las siguientes formas de organización social: I. Ejidos; II. Comunidades; III. Organizaciones de trabajadores; IV. Sociedades Cooperativas; V. Empresas que pertenecen en gran parte o únicamente a los trabajadores; y VI. en general, todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios ". (LESS 2015, artículo 4).

Si bien, este artículo enfatiza la necesidad de visibilizar al sector, no deja claro que instrumentos son necesarios para lograrlo; o bien de qué instrumentos dispone el estado para apoyar el trabajo de visibilización de estas prácticas.

Por otro lado, el **artículo trece** menciona la creación de un organismo específico, el Instituto Nacional de Economía Social (INAES)³³, que se encarga, entre otras actividades, de instrumentar las políticas públicas que se propongan en el poder legislativo en materia de Economía Solidaria.

Desde su inicio el INAES se planteó 5 objetivos generales: 1) visibilizar el sector de la economía social y solidaria en México, 2) desarrollar las capacidades empresariales de los organismos del sector social de la economía (OSSE), 3) impulsar proyectos de inversión para incrementar las oportunidades de inclusión productiva y laboral, 4) contribuir al fortalecimiento de las capacidades de operación de la banca social, e 5) impulsar la adecuación del marco jurídico y normativo que propicie el desarrollo del sector (Compendio de información básica, INAES, 2018). El **artículo catorce** se refiere a los mecanismos y acciones específicas que el INAES llevará a cabo para atender a los cinco objetivos que se ha trazado.

Algunos de los instrumentos que el INAES ha implementado para atender a su primer objetivo tienen que ver con la vinculación y articulación con la academia, la organización de una serie de encuentros y ferias regionales y nacionales³⁴ con los actores de estas iniciativas; y una evaluación constante de las OSSE ya identificadas.

Aunado a lo anterior, un paso importante en la visibilización de las iniciativas del sector social fue la creación del observatorio del sector social de la economía³⁵; cuya finalidad es difundir y sistematizar las experiencias asociadas al sector social de la economía.

Es importante reconocer los esfuerzos que en este rubro el INAES ha realizado, sin embargo, sigue siendo necesario realizar una labor de diferenciación entre iniciativas de economía social y Economía Solidaria, para que dejen de ser tratadas como sinónimos, y posteriormente realizar mapeos y articulación entre iniciativas.

³³ La página web oficial del Instituto se puede consultar en la siguiente liga: <http://www.gob.mx/inaes>

³⁴ En la última feria nacional que se llevó a cabo en 2017, asistieron un promedio de 54.450 personas.

³⁵ Para mayor información del observatorio del sector social de la Economía en México ir a: osse.org.mx

Para atender al segundo de sus objetivos, el INAES ofrece programas de capacitación y acompañamiento a pequeños emprendimientos con la finalidad de garantizar su viabilidad y sostenibilidad. En este sentido, es importante aclarar que el INAES otorga financiamiento y acompañamiento a microemprendimientos y pequeños productores tanto del sector rural como del urbano. Y, aunque algunos de estos comparten características propias de la Economía Solidaria, como el trabajo autogestionado, no implica que todos ellos basen sus actividades en una lógica solidaria; y por tanto no pueden ser considerados como parte del esquema de la Economía Solidaria.

En cuanto al tercer objetivo que el INAES se plantea que tiene que ver con impulsar la inversión de proyectos que sirvan para fomentar la inclusión productiva; el INAES destinó entre 2013 y 2017 una inversión de 9 mil millones de pesos que se repartieron entre más de 24 mil proyectos productivos (Compendio de información básica, INAES, 2018).

El INAES reconoce que la exclusión financiera en México representa una problemática latente, por lo cual su cuarto objetivo se centra en fortalecer la banca social³⁶, cuyo objetivo ha sido atender la demanda de servicios de ahorro y préstamo del segmento de la población que es excluida de los servicios financieros tradicionales. Entre el 2013 y el 2018, el INAES otorgó 356 millones de pesos como apoyo al crecimiento y sostenibilidad de la banca social (Compendio de información básica, INAES, 2018).

El último objetivo del INAES se plantea como uno de los más relevantes, ya que busca adecuar el marco jurídico y normativo de tal manera que se genere crecimiento en el sector. El INAES reconoce que las leyes y normativa mexicana, en materia de economía social y solidaria, no responden a la realidad ni del sector ni del país; y tampoco posibilitan la viabilidad y consolidación de estas prácticas. En un intento por resolver esta situación, el INAES, por un lado, crea el órgano consultivo del estado, cuya función es formular políticas del sector usando como base la LESS. Y, por otro lado, crea un órgano de participación ciudadana al que llama Consejo Consultivo de Fomento a la Economía Social, el cual busca generar propuestas para adecuar el marco jurídico a la realidad de las prácticas de economía social y solidaria (Compendio de información básica, INAES, 2018).

³⁶ La banca social en México se conforma por sociedades cooperativas de préstamos y ahorro, sociedades financieras comunitarias.

Retomando la discusión acerca de los artículos de la LESS, finalmente se encuentra el **artículo cuarenta y seis**. En este ya se habla de los recursos públicos que deberán ser destinados para el fomento, desarrollo y puesta en marcha de proyectos relacionados con la economía social y solidaria; y se establece que la Secretaría de Economía creará el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES).

El propósito del FONAES es apoyar los esfuerzos de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos, a través de un sistema de financiamiento propio, para que puedan generar empleos e ingresos para sus involucrados.

Con todo lo anterior, podemos concluir que en México se cuenta con el reconocimiento constitucional del sector de la Economía Solidaria; existe, también, un marco jurídico y legislación específica que posibilita que las prácticas de la Economía Solidaria tengan visibilidad. Sin embargo, lo anterior plantea, al menos, tres cuestiones interesantes.

Por un lado, la legislación no ofrece una definición específica de economía social y Solidaria, en su lugar solo enumera y agrupa a las organizaciones que pertenecen al sector. Por lo cual, el reto radica en avanzar hacia la generación de acuerdos acerca de una definición que sirva en lo académico, en lo social, así como en lo legal y jurídico.

Por otro lado, el marco jurídico que se plantea en muchas ocasiones colisiona con las actividades y objetivos de las prácticas de la Economía Solidaria, lo que imposibilita su desarrollo y consolidación. Por lo que, la labor del INAES en este rubro, es fundamental.

Y finalmente, si bien es cierto que a través de la creación del INAES y del FONAES las empresas del sector social y solidario pueden tener acceso a financiamiento, también es cierto que las bases para acceder a este, aún son ambiguas y no existe un documento en el cuál se dé cuenta de todos los organismos y programas que el Estado ha destinado al apoyo financiero del sector.

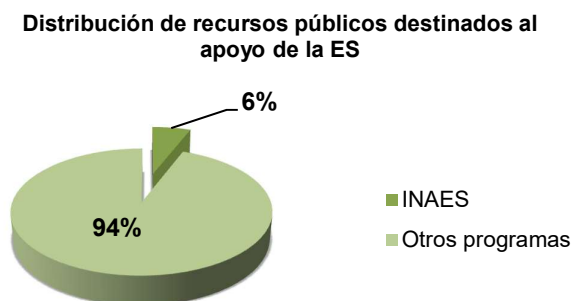
2.3. Recursos públicos destinados al sector de la Economía Social y Solidaria

En el 2016, el gobierno Federal ha destinado alrededor 47.8 mil millones de pesos mexicanos³⁷ para el fomento y desarrollo del sector social de la economía. Del total, 2,800 millones (6%) se han destinado al INAES, repartidos en 4 programas distintos; mientras que

³⁷ Lo que equivale a 2,600 millones de dólares.

45 mil millones (94%) a otros organismos y programas que, si bien inciden en el sector de la Economía Solidaria, lo hacen de manera indirecta.³⁸

Figura 4: Recursos públicos destinados al sector de la Economía Solidaria



Fuente: Elaboración propia con información de la cámara de diputados.

La siguiente tabla nos muestra la distribución de recursos, aprobados para el 2016, destinados a los programas del INAES. El primer programa que muestra la tabla, incide de manera directa en la financiación, consultoría y seguimiento de proyectos productivos del sector de la Economía Solidaria. Mientras que los tres siguientes son programas solo de apoyo administrativo.

Tabla 12: Distribución recursos públicos que inciden de manera directa en el sector de la Economía Solidaria

PROGRAMA	MONTO (MILLONES DE PESOS)
FONAES	2,508
Promoción y evaluación de la política de desarrollo social y comunitario	253.5
Actividades a la función pública y buen gobierno	15.1
Actividades de apoyo administrativo	32.6
Total	2,809

Fuente: Elaboración propia con información de la cámara de diputados.

Es pertinente mencionar que de los recursos destinados al FONAES (2,508 millones de pesos), el 46% serán destinados a los estados de Chiapas, Oaxaca, Coahuila, Guerrero, Puebla y México.³⁹

³⁸ Datos obtenidos de la cámara de diputados. www5.diputados.gob.mx (ultima entrada el 10 de octubre de 2017).

En la siguiente tabla se presentan los cinco organismos que inciden en la Economía Solidaria, así como los importes que han sido destinados a cada uno de ellos.

Además del monto total asignado a cada instancia, se muestran también los programas más representativos de cada una de ellas y los montos asignados a cada uno de los programas.

A pesar de ser cifras importantes, no está plenamente identificado el impacto real, ni cómo este puede ser identificado, en el sector de la Economía Solidaria.

Tabla 13: *Recursos públicos que inciden de manera indirecta en el sector de la Economía Solidaria*

ORGANISMO/INSTITUCIÓN	MONTO	PROGRAMAS REPRESENTATIVOS	MONTO ASIGNADO A ESTOS PROGRAMAS (MILLONES DE PESOS)
Ramo de la Economía	496	Programa Nacional de Financiamiento al microempresario y a la mujer rural	246
Secretaría de Hacienda	488	Apoyo a los sectores pesquero y rural	450
Secretaría Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca (SAGARPA)	40,806	PROAGRO	21,409
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)	1,164	Programa de productividad real	9,403
Entidades no sectorizadas	1,572	Mejoramiento para la productividad indígena	1,572

Fuente: Elaboración propia con información de la cámara de diputados.

2.4. Redes de Economía Solidaria en México

Hasta ahora, hemos realizado un recorrido por los enfoques que han guiado el estudio de la Economía Solidaria en México, así como por el marco jurídico y legislativo que la soporta.

En este apartado haremos una revisión de las redes más relevantes que hoy reúnen a decenas de iniciativas y organizaciones de la Economía Solidaria.

En México podemos dar cuenta de la existencia de cientos de iniciativas y organizaciones que han empezado a trabajar en red, con el objetivo de fomentar y potenciar a la Economía Solidaria como una herramienta que permita avanzar hacia un sistema económico más justo e incluyente y hacia la construcción de una sociedad con nuevas formas de organizarse.

³⁹ Según las cifras presentadas por el CONEVAL, Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Puebla y el estado de México se encuentran en la lista de los estados con mayor número de población en situación de pobreza.

Estas iniciativas se han aglutinado en un espacio de diálogo que es conocido como la Red Mexicana de Economía Solidaria (ECOSOL). En este espacio concurren organizaciones de la sociedad civil, académicos, investigadores, universidades, la iglesia, instancias gubernamentales e incluso empresarios (Santana, 2005, p.87). Su objetivo es trabajar para transformar el sistema dominante y respaldar a las organizaciones de base que se identifican con los principios de la Economía Solidaria.

Con la finalidad de lograr lo anterior, ECOSOL ha desarrollado y propuesto cuatro ejes fundamentales de trabajo. Su primera línea de trabajo tiene que ver con generar conciencia y sentido de identidad a través de propuestas educativas basadas en la ética y valores tales como la solidaridad, la ayuda mutua y la cooperación.

Por otro lado, su segunda línea de trabajo abarca los eslabones de producción, comercialización y consumo; y pretende que iniciativas que trabajan en estos rubros se organicen en red y creen cadenas de suministro distintas a las del modelo económico hegemónico.

En la tercera línea de trabajo, la red pretende apoyar a iniciativas que promuevan el crédito y el uso de monedas alternativas/sociales.

Finalmente, el último eje de trabajo de ECOSOL tiene que ver con generar sinergias entre las iniciativas de cada eslabón del proceso productivo.

Tabla 14: *Redes que forman parte de ECOSOL*

NOMBRE DE LA RED	ESLABÓN DEL PROCESO ECONÓMICO AL QUE PERTENECEN/ÁREA DE INFLUENCIA/TIPO DE ORGANIZACIÓN	DESCRIPCIÓN
Agromercados	Comercio	Red que aboga por el comercio justo, tanto en el mercado nacional como en el internacional.
Alianza cooperativista nacional (ALCONA)	Financiamiento/Producción	Formada por cooperativas de crédito, ahorro y producción.
Centro de estudios ecuménicos	Educación	Red de capacitadores en temas de ética social.
Centro nacional de ayuda a las misiones indígenas (CENAMI)	Cuidado del medio ambiente	Red de grupos indígenas cuyo objetivo es el cuidado del medio ambiente.
Coalición campesina	Producción	Red de productores campesinos.
Promoción del desarrollo popular vida digna (PDP)	Financiamiento/ONG	Agrupa a diferentes organizaciones que trabajan para impulsar el desarrollo local y la emisión de dinero comunitario.
Red de Finanzas sociales	Financiamiento	Red que trabaja con cooperativas de crédito y ahorro, así como con el fomento de la ética social empresarial.
Red Mexicana de investigadores de Economía social solidaria (REMISS)	Investigación	Espacio en el que investigadores y académicos intercambian documentos e investigaciones en el plano teórico y empírico de la ES.
Fundación AHORA	Intercambio y Financiamiento	Trabaja en diversos proyectos de Economía Solidaria. El más importante de ellos es el programa <u>Compartiendas</u> .
		Las <u>Compartiendas</u> son tiendas solidarias que constituyen un esquema a través del cual se fomenta el intercambio con Moneda Social.

Fuente: Elaboración propia a partir de Santana (2005).

Con lo anterior, se puede aseverar que las organizaciones que forman parte de ECOSOL no se reducen al eslabón de producción y comercialización, también se encuentran las dedicadas a la educación, las finanzas y el consumo.

Los cientos de iniciativas y organizaciones que militan en ECOSOL, a su vez pertenecen a otros nodos. Por tanto, ECOSOL es una red de redes que está conformada por al menos nueve redes nacionales.

Además de estas redes a nivel nacional, ECOSOL esta a su vez conectada con otras redes internacionales, que trabajan por la promoción de la ES, entre las que destacan el Foro Social

Mundial, la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS), la alianza por un mundo responsable y solidario y la red brasileña de Economía Solidaria.

2.5. Desafíos de la Economía Solidaria en México

A pesar de los extensos estudios que se han realizado (Cadena, 2005; Lópezllera, 1988; Vietmeier, 2005; Villarreal, 2004; Collin 2014; Santana, 2008; Marañón, 2012; Muñoz, 2015) y que han permitido importantes avances en el campo teórico, metodológico y empírico; la literatura de la Economía Solidaria en México, sigue tendiendo a generar una visión un tanto romántica en torno a sus experiencias.

Lo cierto es que cuando estas iniciativas operan cerca o incluso dentro del entramado capitalista se enfrentan a importantes tensiones y desafíos en distintos niveles.

La Economía Solidaria en México enfrenta los mismos desafíos que se han presentado en el capítulo uno de esta tesis doctoral; sin embargo, como ya se ha mencionado, la realidad de la Economía Solidaria y sus prácticas se ve influenciada por las particularidades del contexto en el que se desarrolla. Por tanto, dedicaremos este epígrafe al abordaje de los desafíos que el estudio del sector enfrenta, específicamente, en México.

El primer desafío tiene que ver con la identificación clara de todas las categorías asociadas a la Economía Solidaria, con la finalidad de llegar a una definición operacional que facilite el esbozo de lo que podemos considerar como una práctica de Economía Solidaria. Si bien es cierto que la Ley de Economía Social y Solidaria (LESS) reconoce a las prácticas que forman parte del sector de la economía social y solidaria; también es cierto que no hace una distinción clara entre ellas, y engloba a todas las prácticas que no pertenecen ni al sector privado ni al sector público.

Lo anterior implica realizar un esfuerzo por desarrollar indicadores, como los mencionados en el capítulo anterior, que permitan identificar a aquellas iniciativas que, o bien ya se reconocen como parte del esquema de la Economía Solidaria, o que no se reconocen, pero comparten valores propios de ésta.

Para el caso mexicano, se puede tomar como base el trabajo de indicadores que ya desde Brasil o Europa se ha desarrollado, adaptándolo a las particularidades del contexto mexicano. Sin una correcta construcción de indicadores existe el riesgo de excluir a organizaciones que, si bien no se identifiquen a sí mismas como parte del marco de la Economía Solidaria, si

compartan principios y valores asociados a los actores de ésta y presentan formas organizativas basadas en el trabajo colectivo, la autogestión y la solidaridad.

Una vez superado el reto de trabajar sobre el desarrollo de indicadores, aparece un desafío más. Este tiene que ver con emplear los indicadores que se hayan desarrollado o adoptado para realizar un mapeo que permita identificar prácticas y organizaciones asociadas al marco de la Economía Solidaria.

Hasta este momento, en México no existe un esfuerzo ni de mapeo ni de censo para estimar el número de iniciativas que operan en la actualidad. Lo anterior se debe, en buena medida, a que una buena parte de estas iniciativas son iniciativas de base, de carácter local; es decir se llevan a cabo de manera espontánea en barrios y comunidades. Lo anterior dificulta su visibilidad y por consiguiente su identificación y clasificación.

Por otro lado, además de identificar, mapear y realizar estudios empíricos de las experiencias que comparten los principios organizativos de la Economía Solidaria, es necesario encontrar mecanismos de difusión e interconexión que permitan que éstas prácticas estén articuladas entre sí. De esta manera, se les hace visibles y la interconexión entre ellas y otros movimientos sociales les ofrece posibilidades más amplias para la acción colectiva y la creación de instituciones que ninguna iniciativa por si sola podría lograr.

Por ejemplo, en Brasil se ha avanzado sobre el mapeo de todas las iniciativas que se identifican con el marco de la Economía Solidaria, tanto del ámbito rural como del urbano. El segundo proceso de mapeo de Economía Solidaria, que se ha desarrollado en ese país, finalizado en el 2013 sacó a la luz la existencia de cerca de 20.000 emprendimientos.

Y aunque, como hemos revisado, ECOSOL ha avanzado sobre la interconexión con otras redes de Economía Solidaria aún queda la tarea de realizar un mayor esfuerzo para coordinar el diálogo de miles de células que aún están haciendo esfuerzos, de forma aislada, de autogestión y sustentabilidad. Por otro lado, el siguiente reto tiene que ver con lo que ya se ha discutido en el apartado 2.2 acerca del marco legal y constitucional de la Economía Solidaria. Si bien, hemos reconocido que en México se cuenta con un marco constitucional y con legislación específica que pretende apoyar las actividades de este sector; también es necesario reconocer que la instrumentación de esta legislación no ha tenido un impacto importante en el sector. Por lo cual, es pertinente crear los mecanismos e instrumentos que acorten la brecha entre la ley y la aplicación de la misma.

Se ha reservado para el final de este apartado, al que consideramos el desafío más importante que atañe tanto a lo teórico como lo empírico y lo metodológico; y que sigue siendo una pieza clave, y poco abordada, en la agenda de estudio de la Economía Solidaria en México.

Este desafío consiste en identificar elementos internos y externos a las iniciativas de Economía Solidaria que les permiten su viabilidad y progresiva consolidación; especialmente cuando tratan de aumentar su escala de operación y su capacidad de incidencia, pasando de lo local a lo regional.

Es importante reconocer el trabajo que, sobre este rubro, ya se ha adelantado; específicamente el desarrollado por Gaiger (2001, 2004) y Razeto (1993, 2005). Sin embargo, ninguna de estas contribuciones se ha aplicado directamente en el contexto mexicano.

Para Gaiger (2012) un elemento intrínseco que puede asegurar el sostenimiento y éxito de estas iniciativas, es su capacidad de articular una lógica emprendedora y una lógica solidaria.

La lógica emprendedora, para Gaiger, es la búsqueda de resultados por medio de la acción planificada y de la optimización de los factores productivos, humanos y materiales; que le permitirá a la unidad económica no solo sobrevivir sino generar las condiciones para seguir funcionando a medio y largo plazo.

Por otro lado, la lógica solidaria usa a la cooperación como engrane y como fuente de la racionalización económica.

En 2011, Gaiger llevó a cabo un estudio comparativo entre cooperativas de distintos tipos; el cual le llevo a corroborar su aseveración acerca de la importancia de la lógica emprendedora y la lógica solidaria. El estudio también mostró que uno de los factores comunes de éxito es el trabajo asociado y la socialización del proceso productivo tanto en el ámbito del trabajo como de la gestión.

Por su parte Razeto, como ya se ha mencionado previamente, sostiene que la presencia del factor C es una fuente de eficiencia para las unidades económicas que centren su operación en dicho factor; y esta fuente de eficiencia les permitiría sostenibilidad a mediano y largo plazo.

El autor ofrece algunos rasgos que, presentes en las unidades económicas las harían ser más eficientes en su organización interna. Entre ellas cita a: la cooperación, el uso compartido de conocimientos, la adopción colectiva de decisiones, un clima laboral favorable y la satisfacción de necesidades relacionales (Razeto, 1993, p.75-76)

Tanto los estudios realizados por Gaiger en cooperativas de Brasil y de Razeto en Chile, han permitido generar una base sólida para conocer algunos de los factores que podrían ser claves para el buen desempeño, consolidación y viabilidad a futuro de las cooperativas y unidades económicas cuya lógica gira en torno a la solidaridad, cooperación y reciprocidad.

Sin embargo, sigue siendo necesario profundizar en esta línea de análisis en otros contextos, como el mexicano, y en otro tipo de iniciativas diferentes a las cooperativas.

Por ejemplo, hasta ahora poco o nada se sabe de factores clave de éxito asociados a iniciativas del eslabón de financiamiento como los bancos éticos, bancos comunales, monedas alternativas, círculos de crédito solidarios, entre otros.

Por lo anterior, el interés de este trabajo se centra en profundizar en el estudio de los factores clave de éxito que permitirían la consolidación de prácticas de Economía Solidaria, asociadas únicamente al eslabón de financiamiento y específicamente en el contexto mexicano.

Se buscará proponer un esquema que permita a estas iniciativas resolver los problemas que enfrentan de cara a la acción colectiva y que en muchas ocasiones les impiden consolidarse de manera exitosa.

2.6. Conclusiones parciales

La Economía Solidaria en México es un concepto en construcción, no existe, todavía, una definición universalmente aceptada. Su construcción depende, en gran medida, del contexto socio-histórico y de la diversidad cultural que rodea al concepto mismo y a sus actores.

Después de haber realizado una revisión de los distintos enfoques y conceptos de la Economía Solidaria en diferentes contextos, se ha ofrecido una definición que abarca características compartidas de las distintas definiciones revisadas y que además incluye los principios de reciprocidad y solidaridad que han sido discutidos en el primer capítulo.

Se ha revisado también, que el patrón de surgimiento de la Economía Solidaria, sus características y elementos no son los mismos en Europa que en América Latina, de ahí nuestra intención de realizar una discusión acerca del origen del concepto a nivel internacional; con el propósito de ofrecer una perspectiva teórica global, para después detenernos en una discusión más detallada sobre el origen y evolución del sector en el contexto mexicano.

De la revisión anterior se desprenden al menos cuatro cuestiones importantes de la Economía Solidaria en México: 1) sus iniciativas en México han sido, históricamente, más fuertes en el

sector rural; sin embargo, desde hace aproximadamente diez años el número de iniciativas en el sector urbano ha experimentado un reavivamiento, 2) a pesar de las dos distintas corrientes que hay en México, la Economía Solidaria realiza una crítica al modelo económico hegemónico y sus iniciativas se plantean como un germen de transformación, 3) el concepto de Economía Solidaria en México incluye el bienestar colectivo, una preocupación por el medio ambiente y un rescate de valores distintos a los propuestos por el sistema económico capitalista, y 4) la Economía Solidaria se plantea como una herramienta para empoderar a las personas y volverse agentes de cambio activos en las esfera económica, política y social.

La Economía Solidaria en México sigue siendo una búsqueda teórica para entender un fenómeno de tipo empírico; un fenómeno que tiene implicaciones económicas, sociales, ideológicas y políticas. Un fenómeno que busca construir una economía plural, más incluyente y que rebase la visión de una sociedad de mercado.

Sus distintas iniciativas, con todos sus matices, son un ejemplo que inspira y muestra que es posible la construcción de un tipo de empresa y organización con una lógica distinta a la de acumulación y lucro.

CAPÍTULO 3

LAS FINANZAS ÉTICAS EN LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Este capítulo presenta los aspectos teóricos centrales de las Finanzas Éticas, como parte del esquema de la Economía Solidaria.

La línea argumental de este capítulo ofrece, en primer término, una explicación acerca de la importancia de las iniciativas de Finanzas Éticas en el marco de la Economía Solidaria. Posteriormente se presenta un recorrido por prácticas financieras alternativas que se consideran como los antecedentes de las Finanzas Éticas. Este recorrido tiene como objetivo sentar las bases para abordar el surgimiento y posterior desarrollo del concepto.

En un siguiente momento, se presenta una clasificación de iniciativas financieras alternativas que se ubican bajo el paraguas de las Finanzas Éticas. Esta clasificación si bien, no es normativa pretende al menos presentarse como una guía para la identificación de iniciativas que comparten los valores de la Economía Solidaria. Esta propuesta pretende introducir la diferencia entre iniciativas bancarias y parabancarias.

3.1. Las Finanzas Éticas en el marco de la Economía Solidaria

Las Finanzas Éticas se presentan como una alternativa asociada al eslabón de financiamiento y se enmarcan dentro del esquema de la Economía Solidaria. Esto implica que las Finanzas Éticas comparten los valores y los principios de organización de la Economía Solidaria, de manera concreta aquellos como la participación, la cooperación, la transparencia y la vinculación con lo local.

Las iniciativas financieras alternativas se presentan con el potencial para dinamizar el proceso productivo en su totalidad, lo que implica que tienen impacto, por un lado, en las organizaciones de Economía Solidaria; y, por otro lado, en los colectivos y comunidades donde éstas se llevan a cabo.

El impacto directo en las organizaciones de Economía Solidaria tiene que ver con brindarles autonomía y posibilidades de autosuficiencia. Lo anterior permite, por un lado, que las iniciativas de Economía Solidaria resuelvan sus problemas de financiamiento sin acudir a

herramientas financieras de corte capitalista cuyos objetivos podrían fragilizar la legitimidad de su operación. Y, por otro lado, las aleja de visiones asistencialistas y las prepara para crear las bases de su propia reproducción.

El impacto en los colectivos y comunidades, al igual que en las organizaciones de Economía Solidaria tiene que ver con dotarles de autonomía; y esto se da en dos sentidos. Por un lado, facilita el intercambio entre productores, vendedores y compradores a través del uso de monedas sociales y de la creación de mercados sociales y redes de intercambio.

Por otro lado, posibilita a colectivos deprimidos solventar necesidades materiales básicas, a través del uso de monedas complementarias y la instauración de bancos comunales; a la vez que les da el derecho de acceso a crédito lo que facilita la creación de nuevos grupos de producción, cooperativas y microemprendimientos.

Por lo anterior, cabe decir que las Finanzas Éticas se presentan como un ente dinamizador que pretende dotar de autonomía y autosuficiencia a las iniciativas de Economía Solidaria y empoderar a sus actores; a la vez que busca sentar las bases para la consolidación y crecimiento de una red basada en la Economía Solidaria, y presentarse como un elemento clave para generar desarrollo local.

En el siguiente epígrafe, abordaremos el origen y posterior desarrollo de prácticas financieras alternativas, lo que permitirá presentar un recorrido por los antecedentes del concepto de Finanzas Éticas.

3.2. Antecedentes de las Finanzas Éticas

En este epígrafe, se dará cuenta de alternativas financieras, que han surgido desde diversos contextos y en distintos momentos de la historia, que van desde la promoción de actividades de intercambio, cooperativas de crédito y ahorro; grupos de ahorro, creación de medios de pago alternativos, hasta propuestas de intermediación financiera con una perspectiva ética y solidaria. Este recorrido tiene como objetivo hacer referencia a los antecedentes, origen, posterior desarrollo y alcance transformador del concepto de Finanzas Éticas.

3.2.1. Las finanzas cooperativas.

El cooperativismo de ahorro y crédito surge en el seno de la economía social, como una manera de dar respuesta a los problemas financieros y de sostenibilidad económica que las

instituciones de economía social enfrentaban en Europa a mediados del siglo XIX (Coraggio, 2007, p. 38).

En el marco de la Revolución Industrial, con el surgimiento de empresas privadas, los artesanos, pequeños empresarios, así como los campesinos, que no tenían acceso a grandes cantidades de capital, vieron amenazada su sostenibilidad económica a corto plazo (Verbeke, 2005, p. 14). Bajo este contexto y como una forma de sobrevivencia, surgen en varios países de Europa, específicamente en Alemania, Irlanda e Italia, las primeras cooperativas de crédito y ahorro (Cattani, 2004, p. 263).

La primera de ellas surge en 1864 en Alemania, como iniciativa de Friedrich Raiffeisen. Esta cooperativa buscaba, no solo solventar las necesidades de crédito y ahorro de los campesinos y pequeños productores; sino también, promover y fortalecer vínculos de cooperación entre sus miembros para hacer frente a las empresas con mayor capital (Verbeke, 2007, p.14).

El modelo de las cooperativas de crédito y ahorro Raiffeisen⁴⁰, proponía que la ayuda de los incluidos a los excluidos y el esfuerzo de sus socios serían factores suficientes para reducir las tensiones y promover vínculos de cooperación para hacer frente a las tendencias opresivas del capital (Verbeke, 2005, p. 14). Las cooperativas Raiffeisen tuvieron mucho éxito, en buena medida, gracias a su dimensión de territorialidad. Esto es, que cada cooperativa debía funcionar en una pequeña región, para de esta manera conocer de manera personal a cada uno de sus socios y los propósitos que los llevaban a unirse a la cooperativa y el destino del dinero en caso de solicitar un préstamo. Fue de esta manera que las cooperativas aseguraban que los préstamos fueran devueltos (Cattani, 2004, p. 264). Este modelo de cooperativa se popularizó rápidamente en Alemania y se consolidó con la creación de la federación alemana de cooperativas de crédito y ahorro.

En Irlanda, las primeras cooperativas iniciaron operaciones en 1895 y fueron organizadas sobre el parámetro de responsabilidad limitada; a diferencia de las cooperativas alemanas, las irlandesas no tuvieron el mismo éxito debido a que el sistema bancario irlandés se encontraba, ya, muy desarrollado (Cattani, 2004, p. 265).

40 Los principios de operación del modelo de las cooperativas Raiffeisen son: autoayuda, toma de decisiones democrática, auto-responsabilidad, independencia frente al Estado, principio de identidad, adhesión voluntaria. Para profundizar en los principios operativos del modelo Raiffeisen ver Coraggio, (2007), Finanzas para la Economía social. Cartillas de Economía Social, (1), p. 39.

En Italia, el caso de cooperativas más emblemático fue el de Casse Rurali, éstas surgen en 1883 y emplearon también el modelo Raiffeisen. Casse Rurali fue un caso de mucho éxito, llegaron a conformarse 2,100 Casse Rurali y a aglutinar a 115,000 miembros (Cattani, 2004, p. 265).

Por su parte, en Estados y Canadá también surgieron iniciativas que tomaron como base el modelo Raiffeisen. En Canadá, por ejemplo, surge en 1900 la primera caja popular; mientras que en Estados Unidos surge en 1909. Estas cooperativas estaban formadas por trabajadores, obreros, y en general colectivos con ingresos limitados; su objetivo era fomentar el ahorro y ayudar a sus participantes a hacer frente a determinadas obligaciones económicas como el pago de atención médica y educación (Verbeke, 2005, p. 15).

En general las cooperativas, y por tanto las de crédito y ahorro, comparten una serie de principios que rigen la naturaleza de su operación; éstos se recogen en el documento creado en la segunda asamblea de La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en 1995. Entre estos principios se encuentran la gestión democrática (un socio, un voto), la asociación voluntaria y abierta; la partición económica de los miembros, autonomía e independencia, educación, entrenamiento, la cooperación y el compromiso con la comunidad (Coraggio, 2007, p. 38).

Se reconoce que existen dos tipos de cooperativas de crédito y ahorro. Aquellas que son cerradas y que solo cuentan con los aportes de sus socios en forma de ahorro para posteriormente usarlos para otorgar créditos. Y aquellas que son de carácter abierto; estas además de las aportaciones de sus socios, cuentan con fondos públicos (Coraggio, 2007, p. 39).

Las cooperativas de crédito y ahorro, tanto las de carácter abierto como cerrado, han sufrido una serie de transformaciones para adaptarse a los procesos históricos por los que han ido transitando. Con la nueva posición hegemónica del sector financiero y sus tendencias, estas entidades han visto condicionada su operación. De tal suerte que han quedado atrapadas básicamente entre dos caminos. Por un lado, se han ido adaptando a las exigencias del mercado; lo cual ha implicado que deban renunciar, de manera gradual, a los valores y principios en los que se basaba su operación. Por otro lado, están aquellas cooperativas a las que las exigencias del mercado financiero han hecho que los valores cooperativos se aviven y sean una manera de diferenciarse del resto de entidades financieras que operan en este nuevo orden financiero (Coraggio, 2007, p. 40). En cualquier caso, este nuevo orden económico y financiero no facilita su desarrollo y consolidación.

3.2.2. Las microfinanzas.

El concepto de microfinanzas se refiere al desarrollo de servicios y productos financieros; así como a la creación de condiciones de acceso para aquellos que son excluidos del sistema financiero tradicional y que, en general, tienen pocos ingresos y realizan actividades económicas en pequeña escala (Coraggio, 2007, p. 42).

Los servicios financieros que ofrecen las instituciones de microfinanzas son, en general, similares a las de las instituciones financieras tradicionales; entre ellos podemos enumerar a los microcréditos, que son el instrumento más reconocido y utilizado; microahorros y microseguros (Coraggio, 2007, p. 42).

Si bien las microfinanzas, al igual que las finanzas cooperativas, buscan apoyar a pequeños productores y a los sectores menos favorecidos; son arreglos institucionales muy distintos. Por ejemplo, las instituciones de finanzas cooperativas comparten los mismos valores y principios; mientras que en el caso de las microfinanzas hay diversos tipos de organizaciones de distintos tamaños y con objetivos muy distintos.

Hay por ejemplo bancos comerciales que ofrecen servicios microfinancieros como un elemento más en su cartera y como una manera de atender a un sector que antes no habían reconocido y que por su tamaño se les presenta, ahora, como una opción rentable. Por otro lado, hay organizaciones comunitarias o barriales que se basan en relaciones de proximidad, solidaridad y ayuda mutua; por tanto, las transacciones entre el ahorro y el crédito se dan entre personas que se conocen y que comparten una historia y una identidad; y por tanto se basan en la confianza.

Los bancos comerciales que ofrecen servicios microfinancieros emplean un enfoque institucionalista, el cual implica que la sustentabilidad financiera, así como el alcance son variables igual de importantes y les dan el mismo peso. Por su parte las entidades comunitarias o barriales tienen un enfoque más integral en el que la sustentabilidad financiera es importante, pero lo es más el impacto y alcance hacia los menos favorecidos.

El movimiento microfinanciero tiene un auge importante en la década de los setenta y es especialmente popular en América Latina, específicamente en Bolivia, y en Asia, específicamente en Bangladesh e Indonesia (Coraggio, 2007, p.42).

Si bien las microfinanzas son una herramienta diseñada para reducir la pobreza y apoyar a pequeños productores, para Coelho (2004) son, aún, un concepto que presenta ciertas

limitaciones al plantearse únicamente como un sistema de pequeños créditos que trabaja con productos compatibles con las posibilidades y límites de los ingresos de sus usuarios (Coelho, 2004, p. 262).

Hasta este momento se ha hecho referencia a actividades financieras alternativas que han surgido en determinados momentos y desde distintos contextos. Estas se han presentado como una manera de hacer frente, en primer lugar, a la marginación de ciertos sectores de la población de los servicios financieros; y por otro lado como una respuesta a la nueva posición hegemónica de las finanzas en el proceso económico.

Iniciamos este recorrido con la más antigua de las actividades financieras alternativas: el cooperativismo de crédito y ahorro; posteriormente realizamos una revisión por las iniciativas y actividades del sector microfinanciero.

Este recorrido nos ha permitido sentar las bases para abordar el surgimiento y posterior desarrollo de las iniciativas asociadas a las Finanzas Éticas.

3.3. Las Finanzas Éticas

Las finanzas son la rama de la economía que se ocupa del estudio y análisis del dinero.⁴¹ Esta visión tradicional de las finanzas las limita a una dimensión puramente monetaria y concentra su análisis alrededor del sector bancario. (Cattani, 2004, p. 263). Si se busca ampliar la visión tradicional de las finanzas, es necesario considerar, por un lado, al tipo de actores involucrados en las operaciones financieras, así como sus objetivos y motivaciones; y, por otro lado, a la lógica y las particularidades de las operaciones financieras. Es necesario alejar a las finanzas de los centros financieros y recuperarlas como una herramienta que promueva la producción y el trabajo; y que mejore las condiciones de vida de la población (Coraggio,

⁴¹ Las finanzas son una rama de la economía cuyo objeto de estudio es el dinero; su precio, su rendimiento y la captación de los excedentes económicos. Desde esta perspectiva, las finanzas conforman el sistema que abarca a la circulación de moneda, la concesión y garantía de crédito, la realización de inversiones y la prestación de servicios de intermediación financiera (Cattani, 2004, p. 262).

Bajo este esquema, el papel del sistema financiero dentro del proceso económico, tradicionalmente, era canalizar los recursos ahorrados por los agentes económicos, en forma de depósitos, hacia las empresas que quieren invertir o bien hacia los hogares, en forma de créditos que son destinos al consumo; y de esta manera dinamizar y potenciar el proceso económico en su totalidad. Sin embargo, a partir de las reformas estructurales y de los acuerdos alcanzados en el encuentro de Bretton Woods en 1944, se refunda el capitalismo y se da inicio a un nuevo contexto en el ámbito económico que coloca al sistema financiero en una posición hegemónica frente al ámbito productivo. Esta supremacía del sector financiero sobre el productivo, es lo que se ha denominado financiarización de la economía; tendencia que domina, hoy, el mundo económico y financiero y que se ha consolidado gracias a las políticas de corte neoliberal.

2007, p. 27). Las Finanzas Éticas se presentan como esta alternativa que pretende romper con los límites del concepto tradicional de finanzas.

Las Finanzas Éticas, se insertan en el campo de la Economía Solidaria y se presentan como un enfoque alternativo al concepto tradicional de finanzas. Si bien, no rechazan los mecanismos y servicios fundamentales de las finanzas, como el proceso de intermediación entre el ahorro y el crédito; si plantean una reformulación acerca de los objetivos, el alcance y los actores de la intermediación; poniendo especial énfasis en la remuneración equitativa frente a la especulación (Messina, Cinimi, 2005).

La rentabilidad económica de las iniciativas de Finanzas Éticas es importante solo en la medida en que les permita continuar operando en el mediano y largo plazo; su prioridad no es el lucro sino la financiación de actividades que generen desarrollo local y un beneficio social. Los objetivos básicos de las Finanzas Éticas son, por un lado, la democratización del sistema financiero y del mercado. Para Razeto (1990) la democratización del mercado implica, tanto un equilibrio entre la oferta y la demanda; así como la construcción de nuevas relaciones de poder entre los actores tanto individuales como colectivos, formales e informales y que ocupan distintas posiciones en el entramado del proceso económico. Por otro lado, también se plantean como objetivo lograr un impacto en la producción y el trabajo; así como la introducción de comportamientos basados en valores éticos como la solidaridad.

En resumen, las Finanzas Éticas pueden ser entendidas como un concepto con tres dimensiones. Por un lado, se plantean como una alternativa de intermediación financiera que da prioridad a los excluidos del sistema bancario tradicional. Por otro lado, generan mecanismos para que las iniciativas y prácticas asociadas a la Economía Solidaria resuelvan sus problemas de financiamiento sin depender de subsidios. Finalmente, las Finanzas Éticas también se presentan en forma de prácticas de diversos tipos, a nivel local, que tienen la finalidad de facilitar el intercambio y ayudar a sectores poco favorecidos a solventar necesidades materiales básicas; a la vez que generan vínculos sociales basados en la solidaridad, la reciprocidad y la cooperación.

Finalmente, cabe decir que las Finanzas Éticas son una propuesta relativamente nueva que aún se encuentra en construcción; y que se plantean poner límite a las teorías económicas y financieras proponiendo abordajes complejos, no solo de carácter económico, sino que incorporan al menos aportes de la sociología, la antropología y la ética (Plasencia, 2006).

3.4. Iniciativas de Finanzas Éticas

Las prácticas que se enmarcan dentro de las Finanzas Éticas son plurales y diversas; sin embargo, comparten y rescatan rasgos y valores como la solidaridad, la confianza, la inclusión, la cooperación y la ayuda mutua. Las iniciativas de Finanzas Éticas, a diferencia de las prácticas del sector financiero tradicional, no adoptan al lucro como el motor principal de su dinámica.

Hasta ahora los estudios en torno a las Finanzas Éticas y sus prácticas no han abordado estadísticas que presenten el impacto y alcance de su funcionamiento, ni en el ámbito nacional, ni en el internacional. Tampoco se han realizado trabajos en torno a indicadores que permitan una clasificación de aquellas prácticas que pudieran ubicarse bajo el paraguas de las Finanzas Éticas. Para Coraggio (2007) lo anterior se debe a la relativa novedad de estas propuestas que, aún, se encuentran en construcción y muchas veces, aunque con nombres diferentes, realizan prácticas similares y se entrecruzan entre sí.

Para Vallat y Guérin (1999), tanto las iniciativas de microfinanzas como los grupos de ahorro y crédito solidarios basados en redes de proximidad, son actividades que pueden englobarse bajo el marco de las Finanzas Éticas.

Esta tesis doctoral acepta esta diversidad de prácticas y parte de la premisa de que, dada la multiplicidad de proyectos con diferentes metodologías, se dificulta elaborar una clasificación y mapeo de las diferentes prácticas de ahorro y crédito colectivo existentes. Sin embargo, a continuación, se propone una clasificación, que no pretende ser normativa, pero que si busca presentarse como una guía para clasificar actividades que pueden ubicarse en el sector de las Finanzas Éticas.

3.5. Clasificación de las iniciativas de Finanzas Éticas

3.5.1. Actividades parabancarias.

La clasificación de prácticas asociadas a las Finanzas Éticas, que aquí se propone, se divide en dos grupos: iniciativas parabancarias e iniciativas bancarias (ver tabla 14).

Las actividades parabancarias son iniciativas de base y de carácter local; cuya operación se lleva a cabo fuera del sistema bancario regulado. Su objetivo es cubrir las necesidades financieras y/o sociales de personas y proyectos que, por su naturaleza, no tienen acceso a productos financieros formales. Esta población que es excluida del sistema bancario formal

ha generado diversos mecanismos informales de ahorro y crédito para solventar y equilibrar sus necesidades de gastos e ingresos.

Las actividades parabancarias son de diversa naturaleza, tamaño y con distinto grado de complejidad y sofisticación en las metodologías de ahorro y crédito que proponen.

En las líneas siguientes se presenta una clasificación de iniciativas de Finanzas Éticas de tipo parabancario y se abordan sus características y particularidades.

Tabla 15: Clasificación de iniciativas de Finanzas Éticas

ACTIVIDADES PARABANCARIAS	ACTIVIDADES BANCARIAS
Redes familiares y/o sociales	Inversión socialmente responsable
Grupos de ahorro y crédito solidario	Fondos éticos
Bancos comunales	Banca ética
Clubes de trueque	
Monedas alternativas (complementarias, locales, comunitarias)	

Fuente: Elaboración propia

a) Redes familiares y/o sociales

Las redes familiares y sociales más próximas, suelen ser la primera fuente de apoyo financiero para los individuos que atraviesan por dificultades de tipo económico y que no tienen posibilidad de acceder al sistema bancario formal.

En las redes familiares se generan vínculos que ejercen una dimensión de cuidado y protección para aquellos familiares que atraviesan por dificultades. Esta dimensión de cuidado, es potenciada por la norma de reciprocidad, y obedece a que el vínculo que une a los parientes está basado en el afecto; y que a su vez implica una serie de obligaciones (Izquieta, 1996, p. 189).

De tal manera que los intercambios que se dan entre redes familiares están marcados por, como ya se ha mencionado, la reciprocidad y por la confianza. Lo anterior implica que los

parientes al ofrecer ayuda⁴² tienen cierta certeza de que eventualmente aquellos a quienes han apoyado en el pasado, no solo devolverán la ayuda, sino que también los apoyarán en el futuro. Esto hace referencia al ciclo de dar, recibir y devolver enunciado por Marcel Mauss y del que ya se ha hecho referencia en capítulos previos.

Por su parte, las relaciones que se entablan entre amigos, vecinos y compañeros de trabajo generan, a diferencia de las relaciones familiares, vínculos informales, pero también basados en la confianza y la reciprocidad.

b) Grupos solidarios de ahorro y crédito

Los grupos solidarios de ahorro y crédito se construyen a partir de redes de familiares, amigos, vecinos y compañeros de trabajo; quienes buscan iniciar actividades de ahorro y crédito colectivo.

Estos grupos generalmente surgen de manera espontánea, a nivel local y son de carácter autogestionario. El número de participantes en cada grupo varía mientras más grande sea el grupo más compleja será su estructura y organización.

Cuando se habla de grupos solidarios de crédito y ahorro es posible identificar dos subgrupos distintos. Por un lado, aquellos que surgen de manera descentralizada y sin intermediación y apoyo de fondos externos. Y, por otro lado, aquellos grupos que surgen con el apoyo de alguna entidad u organización de desarrollo social; en este caso el objetivo de estas entidades va más allá de la mera prestación de servicios financieros.

Su objetivo es más amplio e incluye generar espacios de alfabetización financiera, cohesión social y la implementación de distintos programas de intervención social (Martín, 2014, p. 4). A continuación, se abordarán las características más significativas de ambos subgrupos.

- Grupos sin intermediación y apoyo de fondos externos

Dentro de este grupo hay una interesante mezcla de variaciones y metodologías. Martín (2014) identifica, específicamente en América Latina y el Caribe, al menos cuatro tipos de grupo: 1) clubes de ahorro, 2) grupos de ayuda mutua, 3) grupos de ahorro y crédito rotativo y 4) grupos de ahorro y crédito acumulativo.

⁴² La palabra *ayuda*, hace referencia a una ayuda de tipo económico.

Los clubes de ahorro surgen de manera local y no ofrecen la modalidad de crédito; éstos se forman cuando los participantes tienen un objetivo en común y se reúnen con la finalidad de ahorrar un determinado monto que les ayudará a alcanzar el objetivo trazado. Los objetivos de estos grupos son tan diversos como su origen y sus características; éstos pueden ir desde ahorrar para hacer compras de manera colectiva y lograr mejores precios⁴³ hasta ahorrar para hacer alguna mejora en las viviendas.

Otra modalidad de los clubes de ahorro se da en las escuelas, ya sean de educación básica o media, como una herramienta de alfabetización financiera.

Por otro lado, los grupos de ayuda mutua se crean entre familiares, amigos, compañeros de trabajo y vecinos; es decir se dan entre grupos de personas que comparten algún lazo social y/o afectivo.

En este tipo de grupo, los integrantes se proponen ahorrar una cantidad determinada para emplearla en caso de emergencia o evento importante (fallecimiento de algún familiar, enfermedades, bodas). Este tipo de grupos son particularmente populares en el Caribe (Martín, 2014, p. 7).

Por su parte, los grupos de ahorro y crédito rotativo surgen también entre miembros que comparten lazos familiares o de amistad. En este tipo de grupos, el ahorro tiene un horizonte de tiempo determinado previamente establecido por los participantes. Durante este período los participantes ahorran la misma cantidad, previamente acordada, que puede ser aportada de manera semanal o quincenal.

Este esquema de ahorro es relativamente sencillo, no hay intereses y cada uno de los participantes accede, de manera rotativa, exactamente a la cantidad que ha ahorrado. Los turnos se seleccionan mediante un sorteo; sin embargo, si alguno de los participantes se encuentra frente a una emergencia se pueden reordenar los turnos para apoyar al miembro en necesidad (Martín, 2014, p. 8).

Por último, los grupos de ahorro y crédito acumulativo son una iniciativa con un esquema más flexible y por tanto más complejo, ya que abre un abanico de posibilidades y variantes.

⁴³ Un caso muy ilustrativo de esta modalidad corresponde a un club de ahorro que se gestó en La Unión, un municipio de Torreón, Coahuila en México. El grupo se llama “El pequeño mundo solidario” y es un sistema de ahorro y compras en colectivo que combina características propias de una caja de ahorros y de una cooperativa de consumo. Para profundizar en el caso ver: “El pequeño mundo solidario”: círculos de finanzas informales para reducir la pobreza. Entrevista con José Ramírez Mijares, 1998, *Revista: Sociológica* 13(37).

En este tipo de grupos cada miembro ahorra un monto que va en función de sus ingresos y posibilidades de ahorro. Una vez que cada miembro ha decidido el monto que va a ahorrar, ya sea de manera quincenal o semanal, la cantidad no debería variar. En función de la cantidad de ahorro colectivo que se genere, serán las posibilidades de crédito al que los miembros podrán acceder. Normalmente estos préstamos llevan consigo una tasa de interés, inferior a la de la banca tradicional, que ayuda a cubrir gastos administrativos del grupo y que de acuerdo al excedente podrán ser repartidos también entre todos los miembros del grupo, al finalizar el período de ahorro.

En este tipo de grupos es necesario contar con una estructura de organización mínima; es necesario que se lleve un registro de las aportaciones de cada miembro, así como de los préstamos otorgados y los intereses.

Este tipo de iniciativa es particularmente interesante para este trabajo, dado que uno de los casos que se analizarán en el capítulo siguiente es un grupo de ahorro y crédito acumulativo.

En la tabla dieciséis se resumen las principales características de los grupos de ahorro y crédito hasta ahora mencionados.

Tabla 16: *Características de los grupos de ahorro y crédito sin apoyo de fondos externos*

TIPO DE GRUPO/CARACTERÍSTICAS	PERÍODO DE TIEMPO	PERIODICIDAD DE LAS APORTACIONES	AHORRO APORTADO POR CADA MIEMBRO	OFRECEN CRÉDITO	INTERESES
Clubes de ahorro	Variable, previamente establecido por el grupo	Semanal o quincenal	Igual para todos los miembros	no	no
Grupos de ayuda mutua	Variable, previamente establecido por el grupo	Semanal o quincenal	Igual para todos los miembros	no	no
Grupos de ahorro y crédito rotativo	Variable, previamente establecido por el grupo	Semanal o quincenal	Igual para todos los miembros	no	no
Grupos de ahorro y crédito acumulativo	Variable, previamente establecido por el grupo	Semanal, quincenal, mensual	variable	si	si

Fuente: Elaboración propia.

- *Grupos con intermediación y apoyo de fondos externos*

Algunos de los grupos de ahorro y crédito que inicialmente no contaban con fondos externos buscan la vinculación con entidades y organizaciones que les provean de una estructura más sólida, acceso a cantidades de crédito mayores y con esto una posibilidad mayor de consolidarse y crecer.

Esta vinculación con entidades y fondos externos responde a una evolución histórica de los mecanismos autogestionados de ahorro y crédito en América Latina y el Caribe (Martín, 2014, p. 13). En esta evolución, según Martín (2014) es posible identificar al menos tres tipos de metodologías distintas: 1) aquellos que pasan de ser grupos de ahorro y crédito a bancos comunales, 2) grupos que se vinculan a proyectos de desarrollo social, más presentes en el ámbito rural y 3) grupos que se convierten en cooperativas de crédito y ahorro.

Cada una de las variaciones antes mencionadas serán abordadas de manera independiente en los siguientes incisos.

c) Bancos comunales

Los bancos comunales pueden ser considerados como el paso siguiente en la evolución de los grupos de ahorro y crédito. Estos son estructuras que se forman a partir de una red de carácter asociativo y comunitario. Estos ofrecen servicios financieros basados en la solidaridad y su objetivo es generar empleo e ingresos para así promover el desarrollo en territorios empobrecidos, fomentando la creación de redes locales de producción y consumo (Melo Neto Segundo, 2008, p. 1).

Previo a explicar cómo funcionan y cuáles son sus particularidades, es importante exponer un importante matiz entre dos tipos de banco comunal. Por un lado, aquellos que son estructuras de base, de ahorro y crédito autogestionadas. Por otro lado, aquellos en los cuáles el grupo actúa como receptor y como garantía del crédito; que es otorgado por una institución externa sin ánimo de lucro (Martín, 2014, p. 14).

A continuación, se presentarán las características más importantes de ambos tipos de organización.

En primer término, se presentan las características de los bancos comunales autogestionados. En este tipo de estructura el ahorro y el crédito del grupo es gestionado por sus propios

miembros, el grupo financia sus préstamos a través de los ahorros de sus miembros (Murray, Rosenberg, 2006, p. 4). Para su funcionamiento es necesario que el grupo genere sus propias reglas y forme un consejo que tendrá como función administrar las tareas del grupo; lo que implica que será el responsable de llevar el control de los ahorros, los préstamos y los intereses.

Algunos estudios (Berenbach & Guzmán, 1993) (Murray & Rosenberg, 2006), sugieren que en este tipo de organización la tasa de devolución de préstamos es muy alta.

Lo anterior obedece a que este tipo de grupos emplean el método de crédito mediante garantía mutua, lo que implica que los miembros del grupo garantizan colectivamente el pago de los préstamos (Berenbach, Guzmán, 1993, p. 5). La garantía mutua tiene como centro relaciones de confianza entre los miembros del grupo; lo que supone que incumplir con el pago de un préstamo que proviene de ahorros del grupo sería equivalente a robarle a un vecino, un amigo o un familiar.

En el segundo tipo de organización, los préstamos a los que los miembros del grupo pueden acceder son financiados por el capital proporcionado por agencias de cooperación, instituciones sin fines de lucro u organizaciones no gubernamentales (Murray, Rosenberg, 2006, p. 4). Esta inyección de capital externo puede ocurrir en un único momento cuando el grupo inicia actividades, en cuyo caso se aclara que los miembros que quieran acceder a un crédito deberán generar ahorros; o bien en repetidas ocasiones durante la existencia del grupo en cuyo caso no es un requisito tener ahorros para acceder a un préstamo.

Las instituciones u organizaciones que apoyan el inicio y crecimiento de los bancos comunales pueden emplear dos tipos de enfoque: 1) un enfoque que se limita a ser proveedor y 2) un enfoque de promotor.

El primer enfoque se refiere a que las actividades de la institución se limitan a otorgar préstamos, con una tasa de interés inferior a la de los bancos tradicionales, ofrecer facilidades de pago y otro tipo de servicios financieros.

Por su parte, un enfoque de promotor implica un involucramiento con los grupos y las comunidades donde estos se encuentran. Lo anterior sugiere un proceso de enseñanza y seguimiento para que los grupos puedan ser completamente autónomos e independizarse de la organización que los promovió (Martín, 2014, p. 14).

Entre algunas de las características que ambos tipos de banco comunal comparten, se pueden identificar al menos tres: 1) los préstamos que se otorgan son, generalmente, con la finalidad

de generar autoempleo; por tanto, se otorgan a emprendedores que desean iniciar un negocio, 2) a diferencia de los bancos tradicionales, los bancos comunales no exigen ningún tipo de garantía económica y 3) el número de miembros varia, puede ir desde cinco hasta cincuenta miembros.

A continuación, se mencionarán dos ejemplos de banco comunal cuya metodología ha tenido mucho éxito en los lugares donde se ha llevado a cabo.

Por un lado, tenemos el caso del *Grameen Bank* que surge en la década de los setenta en Bangladesh; y que es uno de los precursores del sistema de banco comunal para el otorgamiento de microcréditos. Este caso es particularmente interesante debido a que se gestó en uno de los países más pobres del mundo y ha tenido un gran éxito; su modelo ha sido replicado no solo en la India sino en otros países.

En 1976, Bangladesh atraviesa por una situación económica precaria y un ciclo de hambruna, ante esta situación el profesor Muhamad Yunus organiza a sus alumnos para discutir y encontrar una manera de paliar la situación por la que la ciudad atravesaba. Como resultado, se propone otorgar pequeñas cantidades de dinero a personas particularmente empobrecidas, y sin posibilidad de acceder a financiamiento formal, para que lo emplearan en actividades productivas que les permitieran generar un sustento para sus familias y al mismo tiempo devolver la cantidad que se les había prestado (Marbán, 2006, p. 114). Esta iniciativa continuó hasta 1982 cuando se crea formalmente lo que hoy se conoce como el *Grameen Bank*.

Entre los objetivos que persigue el *Grameen Bank* se pueden destacar: 1) otorgar préstamos a los colectivos más empobrecidos, aquellos sin posibilidad alguna de acceder a créditos en instituciones financieras tradicionales, 2) apoyar la generación de autoempleos y 3) lograr que población vulnerable rompa el círculo de pobreza en el que se encuentran.

Las principales características del modelo *Grameen Bank* se resumen en la tabla diecisiete.

Tabla 17: *Características del modelo Grameen Bank*

objetivo	interés	PERIODICIDAD DE LOS PAGOS	TIPO DE GARANTÍA PARA LOS PRÉSTAMOS
Romper ciclos de pobreza y generar autoempleo	Simple anual	Semanal o quincenal	Garantía mutua basada en la confianza de los miembros del grupo ⁴⁴

Fuente: Elaboración propia.

El modelo de banco comunal del *Grameen Bank* tuvo mucho éxito tanto en Bangladesh como en la India, con lo cual a partir de 1989 se crea el *Grameen Trust* cuya finalidad es compartir la metodología Grameen, apoyar y dar seguimiento al modelo en áreas deprimidas de otras regiones y países. Esta replica hacia otros países ha ocurrido en dos vías. Por un lado, una implementación directa del *Grameen Trust*; y por otro lado una implementación a través de algún aliado; generalmente los aliados son donantes internacionales u organizaciones de cooperación internacional.

En la tabla dieciocho se muestran los países que actualmente replican el modelo Grameen.

Tabla 18: *Países con proyectos de réplica del modelo Grameen*

IMPLEMENTACIÓN DIRECTA	IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DE ALIADOS
China	Myanmar
India	Indonesia
Kosovo	Costa Rica
Estados Unidos	Colombia
Reino Unido	China
	Bahréin
	Guatemala
	México

Fuente: Elaboración propia a partir de información del programa Grameen Trust: <http://www.grameentrust.org/>

El segundo caso que se presentará corresponde a una iniciativa cuyo origen es más reciente y que se ubica en un contexto particularmente interesante para este trabajo: el contexto mexicano.

⁴⁴ Los grupos se forman por cinco personas y cada uno de ellos se compromete a la devolución del crédito otorgado a un miembro del grupo. En estos grupos los miembros podían acceder a un crédito uno por uno; y cada vez que un miembro devolvía su crédito el siguiente podría acceder a un crédito (Marbán, 2006, p. 116).

En 2007 surge en Baja California Sur, México un programa de bancos comunales apoyado por la Fundación Philanthropiece.⁴⁵

La Fundación Philanthropiece emplea el enfoque de promotor, que ha sido discutido en párrafos anteriores, esto implica que los grupos que se forman para iniciar un banco comunal deben primero graduarse de un programa de capacitación que se divide en tres ciclos y que tiene una duración total de quince meses.

Para la fundación, la clave del éxito de los bancos comunales es la confianza y la autogestión; esto implica que los grupos: 1) emplean el método de crédito mediante garantía mutua, 2) tienen la responsabilidad de crear su propio reglamento y sanciones en caso de incumplimiento; y 3) deben llevar un control detallado de los ahorros, préstamos e intereses del grupo.

El programa de bancos comunitarios de Philanthropiece ha crecido de manera sostenida a través del tiempo. Hoy hay dieciséis comunidades en las que operan setenta grupos que reúnen en total a más de mil doscientos cincuenta miembros y movilizan ahorros cerca de once millones de pesos mexicanos.⁴⁶

El programa de bancos comunitarios ha sido replicado en escuelas de enseñanza básica y media superior como parte de un programa de alfabetización financiera desarrollado por Philanthropiece.

d) Clubes de trueque

El trueque es considerado como una forma primitiva de intercambiar bienes y/o servicios sin la utilización de dinero. El carácter de primitivo se debe a que es un intercambio directo y por tanto es necesaria la doble coincidencia de necesidades; es decir debo encontrar a alguien que quiera lo que yo tengo y tenga lo que yo quiero (Hintze, 2003, p. 107).

El trueque en las sociedades modernas ha evolucionado hacia un modelo de intercambio indirecto; en éste se emplea un bien de aceptación generalizada que funge como moneda. Con

⁴⁵ Fundación Philanthropiece, México: <http://philanthropiece.org/espanol/baja-mexico/>

⁴⁶ Lo equivalente a 550,000 euros.

lo anterior el sistema de intercambio indirecto es el precedente de la configuración de un sistema de moneda alternativa, cuestión que será abordada en el siguiente apartado.

Desde la antropología, el fenómeno del trueque ha sido ampliamente abordado específicamente por las teorías antropológicas asociadas al intercambio y la reciprocidad (Godelier, 1976; Mauss, 2002). Estudios más recientes, enmarcados en la antropología económica (Hintze, 2003; Santana, 2008) consideran que el trueque se presenta como una forma de asociación libre a través de la cual se tejen relaciones solidarias y se forman comunidades de prosumidores que intercambian sus capacidades convertidas en bienes y/o servicios. Con lo anterior, el trueque no se trata solo del mero intercambio de objetos, se trata de las relaciones sociales que se construyen a partir de este intercambio.

A pesar de lo anterior, aún hoy no se puede hablar de una única, y generalmente aceptada, definición de trueque; ya que el trueque debe ser entendido y analizado desde el contexto social en el que emerge; y si este contexto cambia así cambiarán también sus características (Tocancipá, 2008, p. 6). Por ejemplo, cuando se aborda el concepto de valor en el trueque se precisa que el valor de los objetos que se intercambian no puede ser medido empleando una serie de criterios generales y comunes a todas las sociedades; sino que el valor que estos objetos adquieren varía en cada sociedad.

Por su parte, la ciencia económica específicamente la escuela clásica y neoclásica, ha tratado al trueque como una forma de intercambio ineficiente que precedió al mercado. Tradicionalmente, lo han interpretado como un intento fallido por establecer mecanismos más avanzados de intercambio (Ferraro, 2002, p.150). Para la ciencia económica, el trueque se basa en una división elemental del trabajo que se caracteriza por no emplear dinero; y por tanto se encuentra presente únicamente en las economías primitivas. Según la ciencia económica, este sistema de intercambio ineficiente fue sustituido por uno más ágil, gracias a la utilización de un bien de aceptación generalizada como medio de intercambio y posteriormente por la utilización del dinero.

Desde la antropología se ha dado respuesta a las limitantes del trueque señaladas por las escuelas clásica y neoclásica de economía. Una serie de estudios etnográficos (Gregory, 1999; Humphrey y Hugh-Jones, 1998; Mauss, 2002; Orlove, 1986) muestran que el trueque es una forma de intercambio que puede coexistir con otro tipo de mecanismos de intercambio y con sistemas de mercado. Por otro lado, los casos de trueque en nuestras sociedades

modernas han probado que trueque y dinero no son mutuamente excluyentes, es posible que coexistan y se complementen.

En estudios más recientes ubicados en el marco de la economía social y la Economía Solidaria (Hintze, 2003) se ubica al trueque como una institución que puede ser instrumental para potenciar el desarrollo de economías alternativas, incluyentes basadas en la solidaridad, la democracia participativa y la confianza mutua; y reflexionan sobre su futuro en términos de una posible articulación con otras formas de la economía social y solidaria (Hintze, 2003: 24).

Casi la totalidad de estudios contemporáneos en torno al trueque coinciden en que una de las experiencias más significativas de esta práctica se gestó en medio del contexto de la crisis económica argentina en la década de los noventa. Esta crisis trajo consigo un incremento en el desempleo, extensión de la pobreza y la pauperización de la clase media. Es en medio de este panorama que en 1995 surge, en Bernal un barrio del área metropolitana de Buenos Aires, el primer club de trueque (Gatti, 2009: 264). Durante los siguientes seis años se desarrollaron más clubes de trueque en otras provincias de Argentina, estas iniciativas logran enlazarse y crear redes de trueque. En los primeros seis años de operación se pasó de veintitrés miembros a poco más de un millón (Hintze, 2003, p. 124).

Los clubes de trueque argentinos surgen como parte de una acción colectiva autogestionada e independiente que buscaba hacer frente al desempleo y a la falta de dinero. Y si bien en un inicio surgen en medio de las clases populares después de unos años crecen de manera exponencial e involucran a todas las clases sociales. Gracias a los clubes de trueque, durante los ocho meses más críticos de la crisis, alrededor de siete millones de personas encuentran la manera de solventar sus necesidades materiales básicas (Gatti, 2009: 264).

Aunque, como ya se ha expuesto, los clubes de trueque surgen con la finalidad de hacer frente a la precaria situación económica de grandes sectores de la población argentina; los fundadores de los clubes de trueque aseveran que el verdadero éxito se relaciona no solo con la dimensión económica sino también con la dimensión social. Esto obedece a que quienes participaron en los clubes de trueque formaron una comunidad que compartía valores como la confianza y la ayuda mutua; así pues, los clubes de trueque se tornaron en una especie de refugio ante la devastación social ocasionada por la crisis económica (Primavera, 2003, p. 25).

La evolución y crecimiento de los clubes de trueque en Argentina puede ser dividida en seis etapas; éstas son resumidas en la siguiente tabla.

Tabla 19: *Evolución y etapas de los clubes de trueque en Argentina*

AÑO	ETAPA/COMENTARIOS
1996 – mayo 1997	Inicio. Pocos clubes. La contabilidad se lleva en una libreta central. Se inicia el uso de una paramoneda.
1997 – julio 1999	El fenómeno de los clubes de trueque cobra importancia. Medios de comunicación masiva se interesan en el fenómeno. Incorporación de nuevos productos y servicios. Se emiten bonos y vales que son denominados créditos para facilitar el intercambio indirecto. El grupo fundador recomienda formar una organización en red que pretendía mantener cierto control central, pero al mismo tiempo cierta autonomía en cada club.
1999 – diciembre 2000	Se crea un nuevo nodo en la fábrica "La Bernalesa". Se inicia el proceso de firma de un convenio con la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía de la Nación.
2001 – abril 2002	Con la firma del convenio con la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, se da un crecimiento exponencial de los nodos.
2002 – diciembre 2002	Junto con la crisis económica que se vive en el país en ese tiempo, los nodos experimentan también su propia crisis. Empiezan a circular en los nodos "créditos" falsificados.

Fuente: Elaboración propia. Basada en Primavera (2003), p. 125-129

e) Monedas alternativas (sociales, complementarias, locales)

Este apartado ofrecerá una exposición más amplia que los apartados anteriores. Esta decisión obedece a que uno de los casos de estudio que se abordan en esta tesis es precisamente una moneda alternativa, que desde hace más de una década ha estado funcionando, con un modesto pero sostenido éxito, en una pequeña comunidad ubicada en Veracruz, México.

Las monedas alternativas han surgido ahí donde el sistema monetario oficial ha experimentado crisis y fallos; han surgido también, ahí donde el desempleo es el resultado de la escasez de dinero. Este fenómeno ha sido objeto de numerosos estudios y análisis para explicar su alcance, su naturaleza, sus antecedentes teóricos y empíricos; así como las dificultades a las que se ha enfrentado.

Este apartado abordará, en el siguiente orden, los contextos en los que éste fenómeno ha surgido, sus objetivos, sus características, sus antecedentes teóricos; así como su tipología y clasificación.

Posterior al período hiperinflacionario que se vivió en Alemania en 1920 y a la crisis económica de 1929 que golpeó a varios países, un número importante de comunidades alrededor del mundo pusieron en marcha sistemas de intercambio alternativos; incluso en muchas comunidades esto implicó un retorno al trueque. Las comunidades partían de la premisa de que el dinero no era más que un acuerdo entre la comunidad para usar algún objeto como medio para realizar transacciones; de tal manera que no tenía que ser necesariamente el dinero emitido por el sistema monetario oficial. Por ejemplo, en Olney, Texas una comunidad acordó emplear colas de conejo en sus transacciones diarias; mientras que en Pismo Beach acordaron usar conchas de mar como medio de intercambio (Lietaer, 2001, p. 149).

A continuación, se abordarán algunos casos de éxito en la emisión de monedas alternativas, así como los contextos en los que surgieron.

- *Contexto de las monedas alternativas y casos de éxito*

Las monedas alternativas, a través de la historia, han surgido desde diferentes contextos y bajo diversas condiciones; y si bien se les vincula con los sistemas de trueque, éstas tal y como las conocemos hoy, vinculadas a la Economía Solidaria y las Finanzas Éticas, deben su origen a dos condiciones específicas. Por un lado, debido a circunstancias económicas críticas y como respuesta a recesiones y crisis económicas; y por otro lado como una herramienta para hacer frente al desempleo y generar cohesión social y sentido de comunidad.

A continuación, se mencionarán algunos casos de éxito surgidos después del proceso hiperinflacionario de Alemania y durante la Gran Depresión, específicamente en Europa; así como casos de éxito más contemporáneos que han surgido a partir de los setenta, específicamente en Estados Unidos y Canadá. El caso de América latina será discutido en el siguiente capítulo cuando se aborden los estudios de caso.

En 1923 el sistema monetario oficial en Alemania atravesaba una crisis; es con este panorama que surge en Schwanenkirchen, un pequeño poblado de Alemania, el *Wara*⁴⁷, una moneda alternativa que buscaba paliar los efectos ocasionados por la crisis económica y el proceso hiperinflacionario que se vivió en ese país.

En el poblado había una mina de carbón, que como resultado de la crisis económica se encontró frente a grandes dificultades para continuar operando. De tal manera que el dueño de la mina, el Dr. Hebecker, reunió a los empleados de la mina para comunicarles que podrían conservar su empleo si aceptaban se les pagará un 90% de su sueldo en *wara*. Pronto los comercios y tiendas del poblado comenzaron a aceptar esta moneda como pago por las transacciones.

De tal manera que el uso de la moneda generó empleo y la apertura de una gran cantidad de negocios. Para 1930 ya más de dos millones de personas realizaban intercambios con esta moneda (Cortés, 2008, p. 35).

En el mismo período surge el *Wörgl*⁴⁸ en una pequeña comunidad austríaca, que fue especialmente golpeada por el desempleo y la pobreza. Ante esta situación, el alcalde de la comunidad, Michael Unterguggenberger, decidió poner en marcha un sistema monetario alternativo que le permitió realizar proyectos de inversión pública y pagar a los funcionarios municipales con esta moneda (Lietaer, 2001, p. 153).

Los comercios del pueblo empleaban al *Wörgl* como su unidad de intercambio y también podía ser usada para pagar impuestos. De esta manera, este proyecto involucró tanto a trabajadores públicos, cajas de ahorro de la localidad, así como a empresarios privados. Durante el primer año de su utilización el desempleo se redujo en un veinticinco por ciento y se dinamizó la economía local (Cortés, 2008, p. 35).

El *Wörgl*, al igual que el *Wara* toman sus bases teóricas de las contribuciones realizadas por Silvio Gesell (1916), específicamente las relativas a la *oxidación* del dinero que implica que éste debe mantenerse en circulación y su atesoramiento genera el pago de un impuesto.

Tanto el *Wara* en Alemania como el *Wörgl* en Austria lograron controlar los niveles de desempleo y mejorar la calidad de vida de las comunidades donde se llevaba a cabo el

47 *Wara* es un acrónimo resultado de la combinación de dos palabras en alemán *Ware* que significa mercancía y *Währung* que significa signo monetario. Para profundizar en el caso del *wara* ver (Schuldt, 1997, p. 29- 37).

48 *Wörgl* es el nombre del poblado austríaco donde se creó el proyecto de la moneda alternativa. Está ubicado en el estado de Tirol muy cerca de la frontera con Bavaria, lugar donde se desarrolló el *Wara* alemán.

proyecto. Ambos proyectos fueron replicados en otras comunidades alemanas y austríacas con mucho éxito. Se considera a estos dos proyectos como dos grandes casos de éxito en el contexto europeo.

Es justamente debido a su éxito que, alrededor de 1933, tanto el Banco Central de Alemania como el de Austria prohíben y declaran ilegal la emisión y circulación de cualquier tipo de moneda diferente a la oficial (Schuldt, 1997, p. 44).

Entre los casos más contemporáneos destaca el que surge en 1983 en Comnox Valley, un pequeño poblado en Vancouver Canadá, un sistema monetario alternativo conocido como *LETS* (local exchange trading systems o también llamado local employment and trading system). Este sistema surge debido a una mala gestión en los recursos pesqueros de la comunidad que resultó en una crisis y altas tasas de desempleo. Michael Linton y David Weston, sus fundadores, proponen que el sistema funcione en una modalidad de crédito-débito; en el cuál las personas que decidan participar se inscriben ofertando habilidades, bienes, servicios o conocimiento y a cada contribución se le asigna un valor; con lo anterior es la capacidad productiva de la comunidad la que respalda a la moneda (Cortés, 2008, p. 37). El modelo de intercambio *LETS* es el que hasta ahora se ha replicado con más frecuencia en diferentes partes del mundo como Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Gran Bretaña (Schuldt, 1997, p. 60).

Por su parte, en Estados Unidos, una de las iniciativas que ha sido considerada como caso de éxito, en la literatura de sistemas de intercambio alternativos, es el proyecto denominado “Ithaca hours”, que fue creado y gestionado por Paul Glover, en Ithaca, un poblado cerca a Nueva York.

En sus inicios este proyecto aglutinó a unos dos mil miembros que aceptaban horas a cambio de bienes y servicios. Posteriormente se abrió un banco para regular el manejo del sistema monetario alternativo así como para ofrecer información a potenciales miembros (Cortés, 2008, p. 38).

Los casos mencionados responden a realidades específicas de las regiones donde se llevaban a cabo; con formas y ámbitos geográficos específicos. La principal diferencia entre los proyectos que surgen a partir de la Gran Depresión y los contemporáneos, es que los primeros tenían un impuesto por su acumulación para así acelerar su circulación y dinamizar el proceso productivo. Por su parte los proyectos contemporáneos no llevan consigo este

impuesto debido básicamente a que no se han vivido procesos de deflación como los experimentados durante el período de la Gran Depresión (Schuldt, 1997, p. 116).

- *Características y objetivos de las monedas alternativas*

Las monedas alternativas surgen al margen del sistema monetario oficial como parte de una serie de acciones colectivas que han sido iniciadas por distintos grupos sociales desde diferentes contextos. Estas iniciativas están encaminadas a generar modalidades de intercambio alternativas basadas en comportamientos de solidaridad, equidad y justicia; con aspiraciones a convertirse en una herramienta para contrarrestar los efectos del desempleo y los procesos excluyentes propios de las políticas económicas capitalistas (Shephard, 2011, p. 51).

Entre sus principales objetivos destacan: 1) reivindicar el sentido original y transaccional del dinero, 2) promover proyectos comunitarios encaminados a favorecer el desarrollo local, 3) generar una nueva lógica en los intercambios económicos basada en la solidaridad y la reciprocidad y 4) contrarrestar el mito alrededor del axioma de escasez postulado por la teoría económica clásica.

- *Antecedentes teóricos de las monedas alternativas*

A continuación, se mencionarán los antecedentes teóricos más significativos del estudio y análisis de las monedas alternativas. Para efectos de claridad éstos serán presentados en orden cronológico. Cabe mencionar que los autores que serán mencionados no pueden ser enmarcados en una escuela de pensamiento económico específica. Sus aportaciones son desarrolladas desde contextos distintos y aun así sus propuestas contienen más similitudes que diferencias.

Las primeras aportaciones teóricas surgen alrededor de 1916 cuando el economista Silvio Gesell desarrolló una teoría que pretendía revolucionar el sistema socioeconómico de su época.⁴⁹ Su proyecto descansa en dos reformas básicas, por un lado, propone una reforma

⁴⁹ Explicar de manera detallada la propuesta teórica que Silvio Gesell desarrolló rebasa las posibilidades y los objetivos de este trabajo. Por tanto, solo se mencionará el concepto de *oxidación* del dinero como una de sus contribuciones básicas a la teoría monetaria. Para revisar a detalle las contribuciones de Gesell ver: Gesell, (1936). *El nuevo orden económico*; Allais, (1947). *Économie et intérêt: Présentation nouvelle des problèmes*

agraria, bajo el principio de tierra libre; y por otro lado propone una reforma al sistema monetario de su época, bajo el principio de dinero libre (Lietaer, 2001, p. 150).

Lo anterior implicaba iniciar un proceso de socialización de la tierra y de la renta de la tierra; así como descapitalizar el dinero y ponerlo en circulación (Schuldt, 1997, p. 134).

Gesell, también introduce el concepto de *oxidación* en la teoría monetaria; éste se refiere a que el dinero pierde de manera paulatina su valor; es decir la oxidación actúa como un cuasi impuesto por la posesión de dinero, de esta manera se evitaba su acumulación y se lograba una circulación monetaria continua.

Posteriormente, en la segunda mitad del siglo XX surgen las aportaciones realizadas por Keynes. Keynes analiza monedas distintas a las de curso legal; específicamente cuestiona la teoría del valor y presenta la idea de libre moneda o dinero sellado (Shephard, 2011, p. 29).

Entre las aportaciones más recientes al tema, destacan las realizadas por Bernard Lietaer (2001) y Jérôme Blanc (2009) en Europa; y Heloisa Primavera (1999, 2001) y Luis López Llera en América Latina.

Blanc (2009) desarrolló una clasificación de monedas alternativas; propone categorizarlas en cuatro distintos grupos; éstos y sus particularidades serán abordados con mayor detalle más adelante en este apartado.

Por su parte, Lietaer vincula su explicación de las monedas alternativas con los conceptos orientales “yin” y “yang” como parte de, lo que él denominó, un sistema económico integral. El “yin” lo vincula con un componente cooperativo de economía no monetizada e intercambios recíprocos y comunitarios. Por su parte, el “yang” se refiere a un componente competitivo vinculado al capital financiero y a la moneda de curso legal. Para Lietaer ambos componentes deben coexistir para lograr un sistema económico equilibrado e integral (Lietaer, 2001, p. 147).

En América Latina destacan las contribuciones de Heloisa Primavera en Argentina y Luis López Llera en México. Primavera (2001) plantea que es necesario realizar estudios empíricos que permitan entender si el fenómeno de las monedas alternativas se presenta únicamente como una forma de adaptación a períodos de recesiones y crisis económicas, o si

fundamentaux relatifs au rôle économique du taux de l'intérêt et de leurs solutions; Klein (1974). *The competitive supply of money*. *Journal of Money, Credit and Banking*, 6, p. 423-453.

debe considerársele como el inicio de una transformación al sistema económico en un marco de Economía Solidaria (Shephard, 2011, p. 29).

Por su parte, las aportaciones de López Llera se ubican en el área de lo empírico y del activismo social. En 1996, como iniciativa del PDP (Promoción del Desarrollo Popular), una organización creada y dirigida por López Llera, surge el Tianguis Tláloc; en éste cada participante ofrecía bienes y/o servicios y se empleaba al Tláloc⁵⁰ como medio de intercambio.

- *Tipología y clasificación de las monedas alternativas*

El título del apartado *Monedas alternativas* ha sido elegido de manera intencional con la finalidad de clarificar y exponer las diferencias entre los términos *moneda complementaria*, *moneda local*, *moneda social* y *moneda comunitaria*. Estos conceptos llegan a ser empleados como sinónimos en algunas fuentes de la literatura referente a sistemas de intercambio alternativo; mientras que en otras no son considerados como conceptos similares. Lo anterior da como resultado que no exista una tipología común compartida por teóricos y académicos.

Y si bien no hay una tipología concreta de los tipos de monedas alternativas, si hay cierto consenso, entre teóricos y académicos, en considerar que estos conceptos tienen al menos cuatro características comunes: 1) surgen al margen del sistema monetario oficial, 2) no tienen fines de lucro, 3) se construyen a través de una participación democrática y 4) surgen en contextos donde el sistema monetario oficial ha presentado fallas (Blanc, 2011, p. 4).

Una primera tipología de las monedas alternativas fue desarrollada por Kennedy y Lietaer, quienes para construir su clasificación consideraron variables como: 1) el propósito de las monedas alternativas, 2) su función y 3) la manera en que sus costos son cubiertos (Kennedy, Lietaer, 2012).

Lietaer (2001) presenta dos grupos de monedas, por un lado, las monedas fiduciarias y por otro lado las monedas de crédito mutuo (Lietaer, 2001, p.160). Las monedas fiduciarias son aquellas que se crean por alguna autoridad sin ningún tipo de respaldo; es decir todas las monedas nacionales se ubican en este grupo. Por su parte, las monedas de crédito mutuo, son creadas por los propios participantes y no son más que una formalización de la tradición de

⁵⁰ El Tláloc será abordado en el capítulo siguiente cuando se aborden los casos de estudio.

ayuda mutua que está, o debería estar, incrustada en nuestras sociedades. En este segundo grupo Lietaer ubica a las monedas complementarias y comunitarias.

Para Lietaer, las monedas complementarias no tienen como objetivo reemplazar a la moneda oficial; sus objetivos son realizar funciones de tipo social que las monedas oficiales no están diseñadas para realizar. En las transacciones que involucran este tipo de moneda, es recurrente que los usuarios empleen moneda oficial y moneda complementaria de manera simultánea (Lietaer, 2001, p. 160).

Por su parte las monedas comunitarias están diseñadas para abordar el problema de ruptura de tejido social y pérdida de sentido de comunidad.

En la siguiente tabla se resume la clasificación propuesta por Lietaer.

Tabla 20: *Clasificación de monedas*

TIPOS DE MONEDA	GRUPOS DE MONEDA	CARACTERÍSTICAS
Monedas Fiduciarias	Monedas nacionales (dólar, euro, peso, etc.)	Monedas emitidas por una autoridad sin ningún tipo de respaldo material
Monedas de crédito mutuo	Monedas complementarias	No buscan sustituir a la moneda nacional. Una sola transacción incluye un monto en moneda nacional y un monto en moneda complementaria
	Monedas comunitarias	Su objetivo es crear sentido de comunidad

Fuente: Elaboración propia. Basada en Lietaer (2001), p. 160-179.

Por otro lado, Blanc (2009) desarrolló una tipología que emplea como base los principios de integración propuestos por Karl Polanyi; y se centra en el tipo de valores y principios organizativos, así como en los objetivos o propósitos que estas iniciativas pretenden alcanzar. La clasificación propuesta por Blanc (2009), sugiere tres tipos de proyectos: 1) un proyecto de carácter territorial, 2) un proyecto de tipo comunitario y 3) un proyecto económico. En la tabla veinte y uno se resume la clasificación propuesta por Blanc.

Tabla 21: *Clasificación de monedas alternativas*

NATURALEZA DEL PROYECTO	ESPACIO	PROPÓSITO	PRINCIPIO QUE PREDOMINA	DENOMINACIÓN
Territorial	Espacio geopolítico (territorio políticamente definido)	Definir, proteger y fortalecer un territorio determinado	Redistribución o control político	Moneda local
Comunitario	Espacio social	Definir, proteger y fortalecer a una comunidad	Reciprocidad	Moneda comunitaria
Económico	Espacio económico (producción e intercambio)	Proteger y estimular el desarrollo local	Mercado	Moneda complementaria

Fuente: Tomada de Blanc (2011). Traducción propia.

La intención de los apartados anteriores ha sido proponer una clasificación, a manera de guía, de las iniciativas parabancarias que se pueden ubicar dentro del marco de las Finanzas Éticas; así como dar cuenta de sus principales características y algunos casos de éxito asociados a ellas.

La manera en que estas iniciativas han sido enumeradas no ha sido aleatoria sino intencional y obedece a lo que en este trabajo se considera como un proceso de consolidación y evolución. Por ejemplo, las redes familiares y sociales pueden evolucionar hacia la conformación de grupos solidarios de crédito y ahorro; así como los clubes de trueque hacia la creación de monedas alternativas.

La evolución que aquí se propone se presenta en la figura 5.

Figura 5: *Evolución de las iniciativas parabancarias de Finanzas Éticas*



Fuente: Elaboración propia.

3.5.2. Actividades bancarias.

Las actividades bancarias asociadas a las Finanzas Éticas son aquellas que se llevan a cabo en iniciativas que son reguladas por algún organismo oficial. En el caso de México, las entidades que regulan el sistema financiero son: la secretaria de hacienda y crédito público (SHCP), el banco de México y la comisión nacional bancaria y de valores (CNBV).

Aunque reguladas por instituciones formales que emplean una lógica de corte capitalista, éstas iniciativas guían sus actividades, al igual que las actividades parabancarias, por valores como la solidaridad, la reciprocidad y la ayuda mutua.

En los párrafos siguientes se abordarán las características de las iniciativas de tipo bancario.

a) Fondos de inversión éticos – Inversión socialmente responsable (ISR).

Los fondos de inversión éticos surgen en 1920 en el Reino Unido, cuando las iglesias metodistas deciden seleccionar al destinatario o destinatarios de sus inversiones; y deciden evitar determinados sectores (Las finanzas éticas en Europa, 2006, p. 6)

En Estados Unidos, los fondos de inversión éticos surgen en 1930 y tienen sus antecedentes; por un lado, en el seno de la iglesia metodista y de grupos cuáqueros; quienes cuestionaron el destino de sus ahorros e inversiones y se opusieron a que fueran usados en iniciativas o empresas que no respetarán los principios básicos de su organización. Y por otro lado en 1960, las protestas estudiantiles contra la guerra de Vietnam entre cuyas peticiones destacaba su rechazo a que se emplearán fondos de las universidades para financiar actividades relacionadas con la guerra (Ética y Mercado: como invertir, p. 14).

Estas manifestaciones, en voz alta, cada vez agrupaban a un mayor número de personas; y aunque en un inicio éstas fueron consideradas como muy politizadas, por su carácter militante, con el tiempo sentaron las bases para una reflexión más crítica en torno al dinero y sus usos.

Con estos antecedentes comienzan a surgir una serie de fondos de inversión éticos entre los cuáles se destacan el *Pioneer Fund* que gestionaba las inversiones financieras de algunas instituciones religiosas estadounidenses. Posteriormente, en 1971 surge el *Pax World Fund* y en 1972 el *Dreyfus Third Century Fund* y el *Calvert Managed Growth* que operan hasta hoy y administran aproximadamente 510 millones de dólares. Por su parte en Europa, el primer

fondo ético surge en el Reino Unido en 1984, el *Friends Provident's Stewardship Trust* (Ética y Mercado: como invertir, p. 15).

La evolución de los fondos de inversión éticos puede resumirse en tres etapas fundamentales. La primera etapa corresponde a los fondos de primera generación; en éstos se identifica a los sectores en los que no es conveniente invertir; es decir se seleccionan las inversiones empleando criterios negativos. Los sectores en los que se evita invertir son empresas del sector tabaco, alcohol, juegos de azar, pornografía e industria de las armas (Ética y Mercado: como invertir, p. 17).

La segunda etapa ocurre en la década de los ochenta y corresponde a los fondos de segunda generación, en éstos además de criterios negativos se incluyen también criterios positivos; es decir se identifican sectores y empresas en las que es conveniente invertir. Se prioriza la inversión en iniciativas con objetivos de desarrollo social y cuidado del medioambiente.

En la tercera etapa además de integrar los factores mencionados en las etapas anteriores se propone un análisis exhaustivo de las entidades en las que se pretende invertir. No es suficiente que éstas tengan objetivos de carácter social y medioambiental, se vuelve necesario evaluar su gestión y sus políticas; así como el impacto que sus operaciones tienen en la comunidad.

Actualmente existe un número importante de fondos de inversión éticos y éstos han facilitado la creación de índices de cotización de acciones éticos tanto en Estados Unidos como en Europa. En Estados Unidos operan los siguientes índices de cotización: Domini 400 Social Index, Dow Jones Sustainability Index, Calvert Social Index y FTSE4Good. Por su parte, en Europa operan el Ethical Index Euro y el Ethical Index Global.

Por su parte, la inversión socialmente responsable (ISR) se vuelve operativa a través de los fondos éticos de inversión y tiene dos actores fundamentales. Por un lado, aquellos que invierten de manera personal y que buscan que su dinero se coloque en coherencia con sus principios; a este tipo de inversor se le llama inversor particular. Y, por otro lado, organizaciones sociales, iglesias, asociaciones religiosas, entre otras; a este tipo de inversor se le denomina inversor institucional (Las Finanzas Éticas en Europa, 2006, p. 7).

Actualmente, la ISR y los fondos éticos de inversión se mueven en dos distintos campos. Por un lado, se han convertido en un importante nicho de mercado, cada vez con más potencial de crecimiento, para la banca tradicional. Por otro lado, han sentado las bases para el desarrollo de una banca con valores y objetivos distintos a los de la banca tradicional: la banca ética.

b) Banca ética

La banca ética no es un tema nuevo en Europa, sin embargo, en América Latina sí es un concepto de relativa novedad. Las primeras iniciativas de banca ética surgen en la década de 1970 en Estados Unidos y en la década de 1980 en Europa.

En Estados Unidos surge el South Shore Bank; mientras que en Europa surgen el GLS Bank en Alemania, el Triodos Bank en Holanda, The co-operative bank en el Reino Unido; Caisse Solidaire en Francia y Banca Popolare Etica en Italia (Alejos, 2014, p.7).

Los bancos éticos generalmente surgen en el seno de iniciativas colectivas; ya sea por iniciativa de un grupo de ciudadanos como el caso del Triodos Bank; o como iniciativa de un grupo de organizaciones del tercer sector como el caso de la Banca Popolare Ética. En otros casos, como el del South Shore Bank en Estados Unidos, surgen con la compra de un banco tradicional en decadencia (Alejos, 2014, p. 9).

Los contextos y las razones que han motivado el surgimiento de los bancos éticos han sido de diversa naturaleza; sin embargo, fue a partir del colapso del sistema financiero en el 2008, que el tema de la banca ética ha despertado el interés de teóricos y activistas; y se ha convertido en un actor más visible con potencial de lograr un impacto positivo en los niveles económico y social.

El uso del término banca ética ha generado un debate muy polémico; ya que al emplear la palabra “ética” como adjetivo, se puede sugerir que la banca tradicional no es ética. Sin embargo y pese a los limitantes de tipo semántico, a nivel académico y práctico, se sigue empleando y adoptando de manera generalizada el término banca ética (Alejos, 2014, p. 9).

A pesar de no ser un concepto nuevo, no existe, aún, una definición específica de banca ética; sin embargo, autores que se han referido al tema (Ballesteros, 2005; Alsina, 2002; Del Río, 2003) coinciden en considerar a la banca ética como una entidad que ofrece servicios financieros, que es regulada por el Banco Central del país donde opera, tal como cualquier otro banco; y que, a diferencia de la banca tradicional, persiguen rendimientos no solo de tipo económico sino también de tipo social.

El rendimiento económico se refiere a la obtención de beneficios; un banco ético no renuncia a la obtención de beneficios económicos, pero en un sentido distinto al de la banca tradicional. Mientras que para la banca tradicional los beneficios económicos son un fin en sí

mismo, para la banca ética los beneficios económicos tienen que ver con una buena gestión de los recursos y con mantener un equilibrio y margen positivo entre el pasivo y el activo; de lo contrario el banco no sería sostenible y su operación no sería viable (San Emeterio, Retolaza; 2003, p. 135).

Por su parte, los rendimientos de tipo social tienen que ver con la financiación de actividades económicas que tengan un impacto social positivo. Es decir, los activos del banco deben ser dirigidos, por un lado, a colectivos excluidos del circuito de intermediación financiera tradicional; en cuyo caso los recursos se destinan para la generación de una actividad productiva de autoempleo. Y, por otro lado, los recursos se destinan para apoyar proyectos que tengan impacto social o bien que lleven a cabo procesos productivos limpios y de desarrollo local (Alejos, 2014, p. 8).

Como parte de los rendimientos sociales, los bancos éticos definen una serie de sectores productivos en los que no invertir. Estos sectores productivos han sido mencionados en el apartado correspondiente a fondos éticos de inversión.

Tanto los rendimientos económicos como los sociales actúan en el mismo nivel y tienen la misma importancia en la operación del banco, se les considera incluso complementarios. Para Alsina (2002), sin beneficios económicos no se podría hablar de un banco sostenible en el tiempo, pero sin rendimientos sociales solo se hablaría de un banco tradicional (Alsina, 2002, p. 29). Esta combinación de los indicadores económicos con los sociales hace de la banca ética una entidad con características, valores y principios propios.

Si bien es cierto los bancos éticos ofrecen los mismos productos financieros que los bancos tradicionales (cuentas corrientes, cuentas y depósitos de ahorro y fondos de inversión); también es cierto que éstos operan con una lógica considerablemente diferente a la banca tradicional. Los accionistas e inversores de la banca ética parten de la idea de que el banco debe ser una entidad que facilite el encuentro entre ahorro y crédito para contribuir a problemas económicos y sociales que hoy día nos aquejan.

Por su parte, la banca tradicional solo emplea criterios de tipo económico, maximización de ganancias y rentabilidad, sin indagar en el impacto y las consecuencias sociales que se puedan derivar de su actividad de financiamiento.

La banca ética tiene cuatro principios básicos que guían su operación: la coherencia, la participación, la transparencia y la implicación con los proyectos que financia. Estos principios despliegan a su vez una serie de características y objetivos específicos.

Tanto los objetivos como las características de la banca ética se despliegan en la siguiente tabla veintidós.

Tabla 22: *Objetivos y características de un banco ético*

CARACTERÍSTICAS	OBJETIVOS
Transparencia	Promover el desarrollo social de la comunidad en la que opera
Comportamiento ético	Favorecer el desarrollo de relaciones comerciales justas
Alternativa de financiación para colectivos excluidos del sistema financiero tradicional	
Dimensión de territorialidad	
Aceptar garantías alternativas para otorgar préstamos	
Participación y toma de decisiones democrática	

Fuente: Elaboración propia.

La transparencia en la operación y gestión del banco, en el proceso de toma de decisiones; así como en el destino de los activos del banco, es fundamental para el coherente funcionamiento de un banco ético. Esta información debe estar disponible en la página web del banco, así como en sus reportes anuales (Alejos, 2014, p. 12).

El comportamiento ético se materializa a través de un código de ética, que rige el proceso de toma de decisiones, y un comité de ética que evalúa y supervisa que las actividades del banco y la elección de proyectos y sujetos de financiamiento concuerda con los valores y principios del banco (San Emeterio, Retolaza; 2003, p. 13). Los bancos éticos tienen especial vinculación con las comunidades donde operan; es decir apoyan proyectos que permiten un desarrollo económico y social de la comunidad y que de ninguna manera sean de carácter especulativo o que incumplan con los criterios éticos formulados por el banco. Esta dimensión de territorialidad de los bancos éticos funge también como una motivación para los ahorradores al saber que su dinero se invertirá para el desarrollo de su propia comunidad (San Emeterio, Retolaza; 2003, p. 137).

Se he mencionado que la población objetivo de los bancos éticos son colectivos y proyectos que no pueden acceder a financiamiento a través del circuito tradicional porque carecen de garantías patrimoniales para respaldar su solicitud de préstamo. De tal manera que los bancos éticos emplean garantías alternativas como las garantías mutuas, basadas en la confianza

entre los miembros del grupo y quienes toman responsabilidad sobre el pago de los préstamos; o bien garantías de tipo técnico, que se basan en la viabilidad del proyecto que está solicitando financiamiento. Esta última característica hace de los bancos éticos entidades únicas, ya que para evaluar la viabilidad de un proyecto el banco se implica en el asesoramiento y el diseño del proyecto.

La participación y toma de decisiones democrática implica que ningún inversionista del banco puede poseer un porcentaje considerablemente mayor que el resto de socios que le pueda permitir tomar decisiones sobre el funcionamiento del banco. Casi la totalidad de los bancos éticos, tienen la política de “un socio, un voto” lo que implica que las decisiones se tomen de manera colectiva y democrática.

Con todo lo que se ha expuesto, es válido aseverar que la banca ética es una entidad formal que ofrece servicios financieros y que de ninguna manera busca ubicarse en el sector filantrópico. En su lugar busca, a través de la colocación de crédito e inversión, empoderar a individuos y comunidades para romper con ciclos de exclusión y pobreza.

Hasta ahora, se ha realizado un recorrido por el origen de las prácticas financieras alternativas, que ha dado pie a lo que hoy se denomina Finanzas Éticas. Se mostraron una serie de prácticas financieras alternativas y algunos ejemplos de éstas, específicamente ejemplos de México, Bangladesh, Austria y Alemania.

Se generó una propuesta de clasificación, a manera de guía, de estas iniciativas y una posibilidad de evaluarlas como escalables, cuando logran un mayor impacto y un mayor grado de formalización. En el siguiente capítulo, se presentarán las particularidades de las Finanzas Éticas en el contexto mexicano.

CAPÍTULO 4

LAS FINANZAS ÉTICAS EN MÉXICO

Las iniciativas financieras alternativas en México encuentran sus raíces en las prácticas financieras y de intercambio que se llevaban a cabo antes de la conquista. Éstas han tenido un auge importante durante las últimas tres décadas debido, principalmente, al contexto socioeconómico que prevalece en México: una desigualdad creciente, altas tasas de pobreza, exclusión financiera y carencia educativa. A continuación, se presentan algunas cifras relacionadas con estos indicadores que muestran el contexto que da origen a las prácticas financieras alternativas en México.

La encuesta nacional de inclusión financiera en 2015, que fue llevada a cabo por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Banco de México y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), mostró que el 44%, poco más de 31 millones, de los adultos en México son usuarios de instrumentos informales de ahorro y crédito; algunos de ellos excluidos involuntariamente del sistema bancario tradicional y algunos otros excluidos voluntariamente. La siguiente tabla detalle estos datos.

Tabla 23: *Usuarios de instrumentos informales en México*

POBLACIÓN ADULTA EN MÉXICO	76.1 MILLONES	
Usuarios de servicios financieros formales	44.6 millones	
Usuarios excluidos de servicios financieros formales	31.5 millones	a) 23.4 millones exclusión involuntaria b) 8.02 millones exclusión voluntaria

Fuente: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Banco de México (BdeM), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

De acuerdo a la tabla anterior, de los 31.5 millones de mexicanos que se encuentran excluidos del sistema financiero mexicano, 8.02 millones se excluyen de manera voluntaria. Esta cifra mostró un incremento del 60% en comparación con 2012. Cabe resaltar que de estos 8.02

millones de mexicanos que deciden no emplear instrumentos formales de crédito y ahorro, al menos 3.40 millones lo hacen porque no confían en las instituciones bancarias tradicionales (Encuesta de Inclusión Financiera, 2015).

Por otro lado, aquellos que se encuentran excluidos de manera involuntaria (23.4 millones) indican que esto se debe a: a) que no cumplen los requisitos que las instituciones bancarias les solicitan, b) que no hay sucursales bancarias cerca de su comunidad; c) que su ingreso no les es suficiente para ahorrar, d) que los intereses son muy altos en caso de querer pedir un préstamo y, e) en el caso del ahorro las comisiones por tener una cuenta son altas.

Por otro lado, del total de la población adulta que no tiene, y nunca ha tenido, una tarjeta de ahorro, el 49.9% no la tiene debido a que sus ingresos solo le permiten cubrir necesidades básicas y no le son suficientes para ahorrar. Estas cifras se desglosan en la siguiente tabla.

Tabla 24: Población adulta sin cuentas de ahorro o tarjeta de débito

POBLACIÓN ADULTA QUE NO TIENE UNA CUENTA DE AHORRO O TARJETA DE DÉBITO	31.5⁵¹
Sus ingresos son insuficientes	49.9%
Las comisiones son altas	2.0%
Piden requisitos que no tiene	6.1%
La sucursal le queda lejos o no hay	0.7%

Fuente: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Banco de México (BdeM), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

En cuanto al crédito, del total de la población adulta que no cuenta con algún tipo tarjeta de crédito u otro tipo de crédito, el 33% indicó que se debe a que las instituciones bancarias le solicitan requisitos que no puede cumplir; mientras que el 14.2% indica que los intereses que estas instituciones le cobran son muy altos. Estas cifras se muestran en la tabla veinticinco.

⁵¹ Esta cifra incluye a aquellos individuos excluidos voluntariamente e involuntariamente.

Tabla 25: *Población adulta sin acceso a préstamo formal*

POBLACIÓN ADULTA QUE NO CUENTA CON TARJETA DE CRÉDITO O HA TENIDO UN PRÉSTAMO CON UNA INSTITUCIÓN BANCARIA	43.3⁵²
Piden requisitos que no tiene	14.2%
La sucursal le queda lejos o no hay	1.70%

Fuente: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Banco de México (BdeM), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

La misma encuesta, mostró que el 32.4% de mexicanos emplea solo herramientas informales de ahorro; y el 25.4% emplea solo herramientas informales para obtener un crédito.

En la siguiente tabla se muestran los instrumentos que las familias prefieren para ahorrar.

Tabla 26: *Población adulta que emplea instrumentos informales de ahorro*

POBLACIÓN ADULTA QUE EMPLEA INSTRUMENTOS INFORMALES DE AHORRO	46.7 MILLONES
Cajas de ahorro	23.2%
Familiares, amigos y conocidos	14.8%
Guarda el dinero en su casa	65%
Tandas	32.5%
Ahorro prestando dinero	8.3%
Ahorro comprando bienes o animales	12.7%

Fuente: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Banco de México (BdeM), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

La tabla veintiséis muestra que el 65% de los mexicanos, que emplean herramientas informales para ahorrar, prefieren guardar el dinero en su casa, antes que depositarlo en una institución bancaria. Por otro lado, el 32.5% prefiere ahorrarlo en una tanda. El concepto de tanda también es conocido como grupo de ahorro rotativo y fue abordado en el capítulo anterior. Otro porcentaje importante, 23.2%, emplea cajas de ahorro, no reguladas, como instrumento para ahorrar.

En cuanto a las herramientas que las personas prefieren para solicitar un crédito destaca, con un porcentaje del 60.9%, las redes familiares y en segunda instancia, con un 32.6%, las redes de amigos y conocidos. Estas preferencias se deben, en buena medida, a que tanto los

⁵² Esta cifra incluye a aquellos individuos excluidos voluntariamente e involuntariamente.

familiares como los conocidos y amigos no les cobran intereses, y si lo hacen, son menores a los de las instituciones bancarias.

Tabla 27: *Población adulta que emplea instrumentos informales de crédito*

POBLACIÓN ADULTA QUE EMPLEA INSTRUMENTOS INFORMALES DE CRÉDITO	28.95 MILLONES
Pide préstamos a sus familiares	60.9%
Pide prestado a amigos y conocidos	382.6%
Caja de ahorro del trabajo o conocidos	18%
Casa de empeño	19.9%
Otros	3.8%

Nota: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Banco de México (BdeM), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

Los datos que se han presentado en las tablas anteriores, muestran el contexto que rodea y, de alguna manera, da origen al uso de herramientas alternativas de finanzas en México. Esta información deja entrever al menos tres puntos importantes acerca del contexto mexicano: 1) México se encuentra ante una lamentable desigualdad y exclusión financiera, 2) hay poco interés de la banca comercial en los pobres y específicamente en los pobres del campo, 3) falta de sucursales y cajeros en zonas rurales y zonas alejadas, por ser consideradas zonas con poca rentabilidad.

Este contexto se recrudece en el sector rural, en el que los productores no encuentran oportunidades ni posibilidades de desarrollo y se enfrentan a dificultades de tipo organizativo, técnico, financieras, etc.; que en muchas ocasiones se traduce en una migración masiva a la ciudad en busca de nuevas oportunidades. Con lo anterior, se incrementa la pobreza en el área urbana y el campo y su potencial de producción sufre un retraso y abandono (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 169).

La exclusión financiera a la que se ven sujetos los individuos con menos ingresos, así como las microempresas, agrava las desigualdades sociales y, por tanto, la posibilidad de lograr algún tipo de mejora en su situación económica e imposibilita que un sector importante de la población salga de la línea de pobreza.

Sin embargo, el problema no solo radica en la exclusión, sino en la lógica bajo la que operan las instituciones bancarias, así como algunas otras instituciones no reguladas. Por ejemplo, las instituciones que operan bajo el modelo financiero actual, excluyen a las organizaciones e

individuos que, desde su lógica, no son eficientes ni competitivas. Este modelo busca otorgar créditos sin considerar la sustentabilidad y sostenibilidad de los proyectos que está financiando; aún más, no hay ningún interés en conocer el tipo de proyectos que está financiando. Estos préstamos no están diseñados para apoyar a la producción (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 169).

Por otro lado, aquellos excluidos del sistema financiero al buscar alternativas recurren a intermediarios financieros y proveedores de microcréditos poco confiables; y aunque les facilitan posibilidades de acceder a créditos, éstos son con tasas de interés muy altas, y por tanto los créditos se vuelven impagables.

Por tanto, las estrategias que buscan la inclusión financiera, pero con la misma lógica del sistema bancario tradicional, que se basan en la colocación de cajeros automáticos y en el ofrecimiento de créditos, con altas tasas de interés, a través de tarjetas; no representan una solución sostenible a la pobreza y a la desigualdad que persisten en México.

La manera en la que México resuelva la exclusión financiera podrá redundar, por un lado, en un mayor desarrollo con igualdad y contribuirá a democratizar el sistema financiero; o, por otro lado, solo se agudizará la concentración de la riqueza en unas pocas manos, y por ende la pobreza.

Es en medio de este contexto que se vuelve importante generar nuevos esquemas de financiamiento e intercambio que permitan, por un lado, acceso a financiamiento con tasas de interés justas para los productores del campo y del sector social. Y, por otro lado, contar con herramientas que permitan colocar y dar seguimiento a proyectos productivos que, bien planteados y ejecutados, garanticen por sí mismos la devolución de los préstamos.

4.1. Origen y evolución de las Finanzas Éticas en México

En México, las prácticas económicas, financieras y de integración social, asociadas a la Economía Solidaria, encuentran sus raíces en la época prehispánica (del 2500 a.C al año 1521).

Algunos ejemplos de lo anterior, son el *calpulli* azteca y el *tequio*. El *calpulli* azteca es considerado: “una forma de cooperación natural al constituir una organización básica donde la población vivía en comunidades que practicaban el trabajo en común desarrollando relaciones solidarias” (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 29). El esquema de organización del

calpulli azteca, es vigente hasta nuestros días, un ejemplo de ello son los caracoles de las comunidades autónomas zapatistas.⁵³

El *tequio* fue otro esquema de cooperación que unía a las personas a través de la ayuda mutua para construir obras de beneficio colectivo (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 29).

Los ejemplos anteriores, permiten mostrar que en México hay una importante tradición de cooperación que inicia, incluso, antes de que se constituya como nación (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 29).

Ahora bien, es desde hace tres décadas que México está experimentando un reavivamiento de organizaciones y prácticas financieras colectivas alternativas. Estas iniciativas financieras alternativas se mueven en al menos tres direcciones: 1) algunas de ellas buscan ser una alternativa accesible para aquellos excluidos del sistema bancario, 2) algunas otras se presentan como herramientas colectivas que permiten generar nuevas relaciones sociales basadas en valores como la solidaridad, la cooperación y la ayuda mutua y, 3) otras buscan presentarse como una alternativa de financiación para emprendimientos asociados a la Economía Solidaria.

Las Finanzas Éticas en México, pretenden ser propuestas que, inscritas en la Economía Solidaria, permitan superar al lucro como fin único de la actividad financiera y permitan generar herramientas financieras y de intercambio que se centren en el individuo y la satisfacción de necesidades no solo económicas sino también sociales.

4.1.1. Movimiento cooperativo en México

Las raíces de las prácticas financieras alternativas se remontan al movimiento cooperativo de ahorro y préstamo en México.

A continuación, se presentan, algunos de los aspectos más importantes del movimiento cooperativo en México. Dada la complejidad del tema, este trabajo no pretende ser exhaustivo, sino ilustrativo de algunos de los hitos de este movimiento en México.⁵⁴

⁵³ Para profundizar en el tipo de organización que emplean los caracoles zapatistas, ver: Casanova, P. G. (2003). Los Caracoles zapatistas: redes de resistencia y autonomía. *OSAL*, 15-30.

La primera caja de ahorros que se conoce en México surgió durante los primeros años de independencia del país, alrededor de 1839. La “caja de ahorros Orizaba” fungió no solo como caja de ahorros sino también como una especie de banco. El modelo de la caja de ahorros Orizaba se basaba en la democracia: un socio, un voto sin importar el monto de capital social que cada socio aportara a la caja, modelo que posteriormente fue empleado y popularizado por la cooperativa de Rochadle en 1844.

Durante este período, estas formas de organización responden más a las características de las sociedades mutuales que a las cooperativas; sin embargo, estas se consideran el inicio del cooperativismo en México.

Es en 1898 cuando se funda, en Jalisco, la primera caja de ahorro y crédito rural que toma sus fundamentos de operación del modelo Raiffeisen.⁵⁵ Este modelo de caja de ahorro y crédito rural surge como iniciativa de la iglesia católica; ésta se planteaba como una posibilidad para los campesinos que se encontraban en situación de pobreza extrema. Sin embargo, este modelo no logró consolidarse en el México de aquella época debido, justamente, a su relación con la iglesia; ya que entre 1923 y 1929 se lleva a cabo la guerra cristera como una consecuencia de la separación entre la iglesia y el Estado (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 31).

El movimiento experimenta un reavivamiento a partir de 1927, que es cuando se proponen y aprueban una serie de leyes para apoyar al sector cooperativo. Por ejemplo, en 1927 el presidente Plutarco Elías Calles promulga la primera ley cooperativa. Posteriormente en 1933, el presidente Abelardo L. Rodríguez promulgó una segunda y mejorada ley cooperativa. Pero es en 1938, cuando el presidente Lázaro Cárdenas promulga una extensa ley general de sociedades cooperativas que sirvió como base para impulsar el movimiento cooperativo en México y permitió un importante desarrollo económico y social (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 32).

Posterior a la ley general de sociedades cooperativas, en 1949 la iglesia católica, a través del sacerdote Pedro Velázquez Hernández, retoma la idea de promover y fomentar la creación de cajas de ahorro y préstamo, como una herramienta de ayuda para los pobres.

⁵⁴ Para ampliar el tema, revisar: Los motivos y las formas, 2012; México un pueblo en la Historia, 1981; Panorama del sector cooperativo en México, 2003; y, El cooperativismo mexicano en el contexto de la economía social, 2009.

⁵⁵ El modelo Raiffeisen fue presentado y discutido en el capítulo 3 de esta tesis.

Este modelo de caja de ahorro y préstamo promovido por la iglesia toma sus bases de las cajas de ahorro canadienses y las uniones de crédito estadounidenses.

Actualmente las cooperativas de ahorro y préstamos se consideran parte del sistema financiero mexicano, específicamente del sector social. La ley general de cooperativas propone exclusividad en el uso de las siguientes palabras: cajas populares, cajas solidarias, cooperativas financieras y cooperativas de ahorro y préstamos (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 38).

Al cierre de marzo de 2017, en México había 765 cooperativas que administran en promedio 128 mil millones de pesos mexicanos e integran a 7,262,024 socios.⁵⁶ En la siguiente tabla se muestran el número total de sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (Socaps) que hay en México; desglosando aquellas que se encuentran, ya, autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Tabla 28: *Número de sociedades cooperativas autorizadas en México*

ESTATUS	SOCAPS	ACTIVOS	SOCIOS
Autorizadas	152	88% del total de los activos del sector	5,882,000
Total	765	128 mil millones de pesos	7,262,000

Nota: Fondo de supervisión auxiliar de sociedades cooperativas de ahorro y préstamos y de protección a sus ahorradores (Focoop), marzo de 2017.

Las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo que hoy operan en México, operan con el lema: “nadie es mejor que todos juntos” y su operación se caracteriza, al menos por 4 puntos: 1) emplean los valores del movimiento cooperativo internacional, 2) promueven la inclusión financiera con sentido social y con una lógica distinta a la de los bancos, 3) los instrumentos de ahorro y préstamos que ofrecen obedecen a las necesidades y al contexto de la zona en la que se ubiquen, y 4) los intereses y comisiones que ofrecen son más bajos que los que ofrecen los bancos (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 41).

⁵⁶ Datos a diciembre del 2017, del fondo de supervisión auxiliar de sociedades cooperativas de ahorro y préstamos y de protección a sus ahorradores (Focoop).

a) Cajas populares

Las cajas populares fueron iniciativas de la iglesia católica, a través del secretariado social mexicano, en cabeza del padre Pedro Velázquez; éstas surgen en la década de los cincuenta y hunden sus raíces en iniciativas como el movimiento cooperativo de Rochadle, el modelo Raiffeisen de Alemania y en las cajas solidarias canadienses.

Las cajas populares surgen en México bajo la idea de que “la persona humana es el sujeto, el principio y término de la vida social” y que la única manera de lograr desarrollo y bienestar en una sociedad, es cuando los individuos se hacen cargo de su propio destino “y despierte su propia responsabilidad ayudándose a ayudarse” (Eguía, 1986, p.24).

En un inicio, las cajas populares simpatizaron con el movimiento cooperativo; y, por tanto, se adhirieron a sus principios operativos y valores (específicamente a los que emanan del movimiento cooperativo de Rochadle). Sin embargo, después de revisar la Ley General de Cooperativas vigente, se dieron cuenta de que no les era posible operar bajo los estándares que esta ley solicitaba. De tal manera que, aunque operaban con los mismos principios y valores del cooperativismo, legalmente no podían cubrirse bajo el esquema de cooperativas ni de ninguna otra ley vigente. Por lo que, las cajas populares comenzaron a operar de manera alegal, lo que les permitió un crecimiento exponencial y una consolidación importante en el país (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 76). Y si bien, las cajas populares optaron por un modelo alegal, nunca se inclinaron por un modelo sin supervisión ni reglas; en su lugar adoptaron un modelo autoregulado en el que la educación se volvía el eje básico para generar seguridad, confianza y asegurar el éxito de la iniciativa.

A pesar de no ser constituidas, oficialmente, como cooperativas, las cajas populares se reconocen en la historia por haber sido “el otro movimiento cooperativo” (Rojas en Eguía, 2001: 233) un cooperativismo transformador.

Así pues, tanto los estatutos como el lema, bajo el que operaban las cajas, fue generado por el secretariado social; éste fue: “por un capital en manos del pueblo”. Los promotores de las cajas idearon un esquema de difusión para invitar a la gente a participar en la iniciativa. Este esquema consistía en difundir la idea de las cajas entre grupos de gente que asistía a las parroquias, en barrios y en comunidades, relativamente pobres. La esencia y la orientación de la caja, se resumía en 4 puntos básicos, que eran tocados en las reuniones que los promotores tenían con el pueblo.

El primero de ellos, implicaba que las cajas populares debían representar un acto de fe en el pueblo; es decir, el pueblo debía ser el gestor de este proyecto, y debía tomar todas las decisiones. Había que ayudar al pueblo a que confiará en el mismo (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 77). Resultado de este principio, años más tarde, alrededor de 1950, surgen un número importante de líderes del pueblo que se convirtieron en educadores y promotores del proyecto. De tal suerte, que poco a poco, el secretariado social dejó de ser la figura protagónica para entregar este rol al pueblo.

El segundo principio se basaba en la idea de que todos podían ahorrar, no importaba la cantidad. La intención era comenzar a enseñar al pueblo a ahorrar de manera constante. Los promotores del proyecto consideraban que el ahorro era una herramienta de emancipación por un cambio en el sistema económico y social, aquel que estaba hecho para enriquecer más a los ricos y empobrecer más a los pobres.

El tercer principio era la confianza; no solo confianza en el proyecto, sino confianza en ellos mismos, en su capacidad de gestión, en su capacidad de ahorro y en su capacidad de crear otro tipo de lazos sociales, distintos a los que prevalecían en ese momento.

El cuarto principio proponía alejar al pueblo de visiones asistencialistas y paternalistas. El pueblo debía ser capaz de hacerse cargo de su propio destino, “solo el pueblo salva al pueblo” (Oulhaj & Lévesque, 2015, p. 77).

Con lo anterior, las cajas populares consideraban no solo el aspecto económico sino también el aspecto comunitario y la libertad política y, al ser promovidas por la iglesia, también la libertad espiritual.

La primera caja popular surge en 1961, y es a partir de ese momento que este modelo comienza a crecer y a consolidarse en México. Un elemento clave en la consolidación y desarrollo de las cajas fue la integración con iniciativas similares, que compartían los mismos valores; aisladas no lograrían generar un impacto importante, era necesario unir esfuerzos para transformar a la sociedad del México de ese momento.

A continuación, se presenta, una tabla que resume los momentos históricos más importantes en el desarrollo y consolidación de las cajas populares en México.

Tabla 29: *Hitos del movimiento de cajas populares en México*

AÑO	EVENTO
1952	Surge el Comité Coordinador de Cajas Populares
1954	Realización del primer congreso nacional de cajas populares; ahí se crea el Consejo Central de Cajas Populares que sustituye al Comité Coordinador de Cajas Populares
1955	El movimiento continuaba creciendo en todo el país. Por lo anterior el Consejo Central no era suficiente para atender las necesidades del movimiento; es así que surgen Comisiones Regionales de Educación y Vigilancia (CREV)
1964	Nace la Confederación Mexicana de Cajas Populares que suple al Consejo Central
1971	Incremento de cuotas para sostener los servicios y modificación de los estatutos para poder contratar gerentes

Fuente: Elaboración propia a partir de Oulhaj, L.; Lévesque, B. (2015).

Es a partir de 1971 que las cajas comienzan a experimentar un crecimiento exponencial en el número de socios, por lo que se vuelve necesario comenzar a contratar gente que se dedique únicamente a atender a los usuarios y socios y a gestionar la operación de las cajas. Este crecimiento les planteó la necesidad de reformular su estrategia y su visión. Esta nueva visión se basaba en el crecimiento de las cajas con la finalidad de alcanzar y ayudar a más gente y para lograrlo debían tener personal fijo, nuevos sistemas de funcionamiento y objetivos de crecimiento y de operación claros (Oulhaj & Lévesque, 2015, p.82).

Tabla 30: *Crecimiento de las cajas populares*

AÑO	NÚMERO DE CAJAS	NÚMERO DE SOCIOS
1967	666	29,970
1970	244	26,840
1975	187	62,010
1985	179	180,808

Fuente: Elaboración propia basada en Oulhaj, L.; Lévesque, B. (2015)

En la tabla anterior, se muestra el crecimiento que las cajas experimentaron, a partir de finales de los sesenta. Es interesante resaltar que, a partir de 1970, debido a los ajustes en la estructura organizacional, a la reformulación de la visión y al cambio en los estatutos, se experimenta el inicio del crecimiento en el número de socios. Y aunque el número de cajas se va reduciendo, el número de socios incrementa, esto obedece a la estrategia de integración que las cajas adoptaron a partir de 1970.

Junto con este crecimiento y con la estrategia de integración, que llevaron adelante las cajas, empieza a surgir la necesidad de una ley que se adecúe a los objetivos y a las aspiraciones de transformación de estas. Se necesitaba una ley que arropará la operación de las cajas, en palabras de Florencio Eguía, uno de sus promotores: “esta ley debe contener normas que puedan ser cumplidas y no zancadillas para que todo el mundo se caiga; debe ser una ley para regular las operaciones que ya se realizan como necesarias en la vida diaria de la Cooperativa...” (Eguía, 2008, p. 219).

Hacia finales de 1988 se ven los primeros frutos de los esfuerzos por conseguir la ley que arropará a las cajas. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Congreso de la Unión comienzan a trabajar para generar esta ley. Es, finalmente, en 1989 cuando el ejecutivo envía al Congreso de la Unión reformas a la Ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito (LGOAAC); y que con las reformas pretendía regular a intermediarios financieros no bancarios, marco en la que las cajas populares podían entrar. De tal manera que es en 1991 cuando se autoriza la modificación a la LGOAAC y se integra a ésta la figura de sociedades de ahorro y préstamo (SAP), figura bajo la cual debían operar las cajas populares. La modificación a esta ley parecía representar un paso adelante en el desarrollo y la formalización de las cajas populares; sin embargo, esta ley no reconocía la esencia cooperativa de las cajas, solamente se limitaba a reconocerlas como una herramienta más de intermediación financiera.

Con la aprobación de esta ley, se acuerda que se cree una sola gran caja que agrupe a todas las demás: Caja Popular Mexicana. En esta caja convergen 138 cajas de las 216 que en ese momento operaban (Oulhaj & Lévesque, 2015, p.86).

b) Cajas solidarias

Las cajas solidarias son una figura que surge a partir de 1990, éstas se crean con recursos de un programa público, que buscaba fomentar el ahorro popular, al que se le llamo “crédito a la palabra”. El fin último de estas iniciativas, muy similar al de las cajas populares, era brindar instrumentos de ahorro y préstamo a los pobres, principalmente de áreas rurales y marginadas.

Las cajas solidarias partían del precepto de que para romper con el círculo de pobreza era necesario otorgar capital semilla a pequeños productores, para ayudarlos a generar pequeños emprendimientos que les permitieran solventar necesidades económicas. Dado que las cajas

solidarias atendían a población vulnerable de ingresos, y que las actividades que muchos de ellos realizaban estaban sujetas a condiciones climatológicas y de otra índole que no era controlable por ellos; se determinó que las cajas solidarias fueran subsidiadas por el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES).

La esencia de las cajas populares y de las cajas solidarias es diametralmente distinta, las primeras pretendían educar y empoderar al pueblo para que fuera el quien se hiciera cargo de su propio destino. Mientras que las cajas solidarias eran parte de un programa de subsidios del Estado.

La operación de las cajas solidarias fue reconocida por la Ley de ahorro y crédito popular, que se promulgó en 2001.

Con el nacimiento de esta ley se buscó que todas las cooperativas de ahorro y préstamos, cajas populares y cajas solidarias se integren en un solo organismo: la Confederación de Cooperativas de Ahorro y Préstamos de México (Concamex).

Como se ha revisado hasta el momento, el movimiento cooperativo en México ha mostrado, a través de la historia, una variedad de iniciativas, organizaciones y modelos de negocio. Y que, si bien ha logrado un impacto cuantificable, importante, en el sector del ahorro y préstamo en México; sigue enfrentando una serie de retos, que ponen en riesgo su existencia y consolidación, derivados de las legislaciones y algunas reglas, como la de Basilea, y el ambiente de lucro que prevalece en el sector de la intermediación financiera.

Uno de estos retos tiene que ver con que las cooperativas de ahorro y préstamos, si bien han satisfecho necesidades de ahorro y préstamo y otros servicios adicionales; aun, no se consideran como una fuente que genere otro tipo de emprendimientos cooperativos (Oulhaj & Lévesque, 2015, p.90).

Otro reto tiene que ver con la pérdida de la esencia y el espíritu cooperativo de algunas de estas iniciativas. Al operar dentro del entramado capitalista algunas de ellas se han diluido en las prácticas y métodos de la banca tradicional y han olvidado del papel que deben jugar y la responsabilidad que tienen, no solo con sus asociados sino con las comunidades en las que se encuentran presentes.

El cooperativismo en México es una de las raíces y antecedentes de las FE; y merece especial atención por representar un movimiento basado en la cooperación y la solidaridad, y por ser una especie de resistencia dentro del sistema financiero tradicional.

4.2. Iniciativas y actores de Finanzas Éticas en México

México cuenta con una interesante tradición cooperativista que puede ser considerada como la raíz de las iniciativas de Finanzas Éticas. En México éstas presentan una gran diversidad de iniciativas, modelos de negocio; y una diversidad en definiciones y enfoques, que obedece al contexto en el que se han llevado a cabo.

Coincidimos con Artis (2011) cuando asevera que las iniciativas de Finanzas Éticas se pueden clasificar en dos grupos. El primero de ellos, las presenta como herramientas que permiten integrar a poblaciones, vulnerables de ingresos y excluidas del sistema financiero tradicional, a posibilidades de ahorro y crédito. El segundo grupo, las presenta como un lazo social entre ahorradores y prestatarios.

Esta tesis propone además un tercer grupo, en el que las Finanzas Éticas sean consideradas como herramientas que faciliten intercambios económicos entre productores y profesionistas; y que el resultado de estos intercambios genere relaciones sociales basadas en valores como la solidaridad, la ayuda mutua, la reciprocidad y la cooperación.

Esta tesis también propone reconocer a las iniciativas de Finanzas Éticas como ejercicios de innovación social. En este sentido, coincidimos con Oulhaj & Lévesque (2014), al considerar que las innovaciones sociales generan nuevas prácticas que a su vez generan nuevas convenciones sociales de participación e identidad, y comportamientos asociados a nuevas formas institucionales (Oulhaj & Lévesque, 2014, p.255).

En este sentido, las Finanzas Éticas innovan porque buscan y crean las herramientas e instituciones necesarias, para responder a necesidades socioeconómicas no atendidas por las instituciones de intermediación financiera tradicionales e incluyen servicios como seguimiento técnico y asesoría, que las instituciones financieras tradicionales no ofrecen.

Las Finanzas Éticas toman la forma, no solo, de ahorro y préstamo, sino que pretenden ser el tejido que reconstruya el capital social de las comunidades en las que iniciativas asociadas a ella han surgido. Buscan también ser el vínculo financiero entre el capital y el sector productivo que, además, de ofrecer préstamos otorgue un acompañamiento a estos proyectos o emprendimientos para asegurar su consolidación y éxito a largo plazo.

4.2.1. Clasificación de iniciativas de Finanzas Éticas en México

En México existe una gran diversidad de prácticas financieras alternativas, cuyas características responden al momento de la historia en el que han surgido, al contexto socioeconómico, y a los problemas que pretenden resolver.

En este trabajo, se propone una clasificación de iniciativas de Finanzas Éticas en México, que, sin pretender ser normativa, se presenta como una guía para entender la diversidad de estas prácticas.

En el primer grupo se encuentran las instituciones financieras sociales reguladas por la Ley de Ahorro y Crédito Popular, como las cajas populares, las cajas solidarias, las cooperativas de ahorro y crédito, y las uniones de crédito. Estas iniciativas se presentan como una alternativa de intermediación financiera para los excluidos del sistema de intermediación financiera tradicional. Este tipo de iniciativas se caracterizan por alimentarse del ahorro de sus socios y por tener un gobierno democrático. Se ha revisado, en apartados anteriores, que las iniciativas que se ubican en esta clasificación, han sufrido transformaciones a lo largo del tiempo para poder cumplir con el marco legal que las cubre; algunas de ellas han incluso desaparecido por exigencias de la legislación, que su operación no les permite cumplir.

En el segundo grupo se encuentran iniciativas cuyo objetivo es apoyar las actividades del sector social de la economía; es decir, instituciones que otorgan fondos de capital de trabajo y capital de riesgo que se distinguen de los tradicionales, por sus objetivos socioeconómicos entre los que destacan: la creación de empleos directos, el desarrollo local y regional; impacto positivo en el medioambiente e impacto en el sector de la economía social y solidaria (Oulhaj & Lévesque, 2014, p.255).

Cabe aclarar que no cualquier fondo que ofrezca capital de trabajo y de riesgo puede considerarse como parte de las Finanzas Éticas; es necesario que en sus preceptos incluya objetivos sociales y cuente con métricas, como las mencionadas anteriormente, que le permitan medir su impacto social y económico. En este grupo encontramos a fondos del FONAES, de la Secretaría de Economía, y algunos otros fondos de carácter privado.

Es importante enfatizar que estos fondos de capital realizan una rigurosa selección de sujetos de crédito y una serie de pasos posteriores, para asegurar el éxito de los proyectos financiados y por ende el impacto en las métricas de generación de empleo y desarrollo local; lo cual permitirá que de manera natural los préstamos sean devueltos en tiempo y forma.

Por ejemplo, uno de los fondos de capital para el sector social que ha tenido un impacto importante en México, es el fondo que otorga una institución financiera no regulada que se denomina FINDECA. Para asegurar el éxito de los proyectos que esta institución financia se basa en un modelo de siete pasos: 1) análisis exhaustivo del sujeto de crédito, 2) evaluación individual de cada proyecto de crédito presentado, 3) financiamiento acorde con las condiciones de mercado (las tasas a los acreditados son diferenciadas en función de las fortalezas de la empresa), 4) seguimiento en campo del proyecto autorizado, 5) privilegia esquemas de producción orgánica y de comercio justo, 6) acompañamiento en gestiones de apoyos gubernamentales, 7) involucramiento de instituciones que participan como actores clave en la economía social (Oulhaj & Lévesque, 2014, p. 172-173).

En el tercer grupo de iniciativas de Finanzas Éticas, se encuentran aquellas iniciativas parabancarias de carácter informal incrustadas en barrios y comunidades. Estas iniciativas son respuestas espontáneas por parte de la sociedad civil, a los problemas socioeconómicos que los aquejan. Este tipo de iniciativas destacan por su carácter emancipatorio y por ser herramientas que buscan empoderar a las comunidades para hacerse cargo de su situación y alejarse de visiones asistencialistas. Estas iniciativas son como una chispa de resistencia frente al sistema económico vigente y representan también un germen de transformación para avanzar hacia una sociedad más organizada, donde la colectividad y la ayuda mutua primen sobre la individualidad y el egoísmo. En este grupo se inscriben un sin número de iniciativas, entre las que podemos encontrar: monedas alternativas/sociales, grupos de ahorro rotativo (tandas), cajas de ahorro, bancos comunitarios, mercados sociales, etc.

La siguiente tabla muestra la diversidad de iniciativas de Finanzas Éticas en México; clasificándolas en los tres grupos que se han propuesto: iniciativas reguladas, fondos de capital de riesgo e iniciativas de carácter informal incrustadas en barrios y comunidades.

Tabla 31: *Diversidad de Iniciativas de Finanzas Éticas en México*

INICIATIVAS REGULADAS	FONDOS SUBSIDIADOS POR ALGUNA INSTITUCIÓN PÚBLICA O PRIVADA	INICIATIVAS INFORMALES INCRUSTADAS EN BARRIOS Y COMUNIDADES
Cajas populares	Organizaciones financieras no Gubernamentales	Monedas sociales, alternativas y/o comunitarias
Sociedades de ahorro y préstamos	Fondos equitativos	Cajas de ahorro y préstamo
Cooperativas de ahorro y crédito	Inversiones éticas y/o sustentables	Cajas solidarias
Caja solidaria	Iniciativas de capital de riesgo	Grupos de ahorro rotativo (tandas)
Uniones de crédito	Fondo de inversión solidaria	Bancos comunitarios
Instituciones de microcrédito	Sociedades financieras de objeto múltiple	Redes de trueque
Instituciones de asistencia privada	Sociedad financiera de objeto múltiple con una finalidad ecológica o medioambiental en la práctica	Mercado solidario y crédito comunitario
Organizaciones financieras no gubernamentales		Clubes de ahorro
Microcrédito rural		
Cajas de ahorro		

Fuente: Elaboración propia.

Y si bien las iniciativas de Finanzas Éticas son diversas y presentan diversos modelos de negocio, tienen algunos objetivos en común. Por ejemplo, todas se presentan como procesos de innovación social que pretenden, por un lado, financiar actividades económicas y productivas inscritas en la economía social y solidaria; y, por otro lado, facilitar intercambios y generar herramientas de ahorro y préstamo para determinados colectivos.

Por otro lado, otro objetivo común de este tipo de herramientas, en un país de contrastes como México, es la lucha contra la pobreza para reducir desigualdades y exclusión.

4.3 Mapeo de las iniciativas de Finanzas Éticas en México

El mapeo de iniciativas de Finanzas Éticas en México, es un trabajo incipiente; esto obedece a que un número importante de éstas se encastran en pequeñas comunidades y barrios, lo cual dificulta su visibilidad y la medición del impacto real que tienen en las dimensiones económica, social y política.

En este apartado se propone un esquema, que presenta un primer ejercicio de mapeo. Por un lado, muestra las regiones donde hay un mayor número de clusters de iniciativas de Finanzas Éticas y Economía Solidaria. Y, por otro lado, presenta una serie de iniciativas que o bien ya han sido documentadas en otros trabajos, o son más visibles por la escalabilidad y el impacto que han tenido.

Es importante aclarar que este mapeo corresponde a un primer acercamiento y es, por tanto, no definitivo. Es tarea importante de la academia avanzar sobre la identificación y documentación de las experiencias de Finanzas Éticas que se identifican con el esquema de la Economía Solidaria en México.

A continuación, se presenta un mapa que muestra tres redes de Economía Solidaria y Finanzas Éticas, particularmente fuertes y representativas por el número de iniciativas asociadas a ellas. Partimos en lo geográfico del sur al norte. La red del Suroeste está marcada en verde; es la más grande en términos de espacio geográfico. Esta red comprende a los estados de Oaxaca, Chiapas y Guerrero, tres de los estados más pobres del país. Después se encuentra la red del Bajío que está marcada en rojo. Esta red comprende a los estados de Guanajuato, Querétaro, Guadalajara y Aguascalientes; y finalmente la red de la ciudad de México y del Estado de México, marcada en morado; y la más pequeña en términos de espacio geográfico, pero la más grande en número de habitantes.

Figura 6: *Redes de Finanzas Éticas y Solidarias y Economía Solidaria en México*



Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta una tabla que reúne algunas de las iniciativas de Finanzas Éticas ya documentadas o con mayor visibilidad, debido a su escala de operación y al impacto que han tenido en las comunidades donde se han llevado a cabo.

Tabla 32: *Iniciativas de Finanzas Éticas documentadas en México*

tipo de iniciativa	nombre	lugar	año de inicio
Cooperativa de crédito y ahorro	Centro de Estudios Ecuménicos	Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Puebla, Veracruz y Chihuahua	1968
Red de organizaciones de ahorro y crédito	Colmena Milenaria	Oficinas centrales en DF (Con incidencia en Chihuahua, Tabasco, Sonora, Chiapas)	1998
Moneda comunitaria	El túmin	El Espinal, Veracruz	2010
Moneda social	Itacate	Guadalajara	2013
Moneda solidaria	El mezquite	Dolores, Hidalgo. Guanajuato	1999
Mercado Social	Compartiendo	Aguascalientes	2005
Vales para trueque	Kuni	Querétaro	2014
Red de trueque	Red Purépecha de Trueque	Michoacán (15 comunidades del lago de Pátzcuaro)	1995
Moneda alternativa	Cajeme	Obregón, Sonora	2001 - 2003
Moneda alternativa	Dinamo	Delegación Magdalena Contreras. México, DF	2005
Moneda alternativa	Xico	Valle de Chalco. Estado de México	2007
Dinero comunitario	El tianguis Tláloc	México, DF	2011
Moneda local	El Fausto	México, DF	2014
Cooperativa de ahorro y crédito (trabajando para convertirse en Banco ético)	Vanetica	México, DF	1994
Vale	Vale bonito	Cuernavaca	
Mercado solidario y crédito comunitario	Red Mixiuhca	Estado de México	2010
Red de Bancos comunitarios	Philanthropiece	Baja California	2010
Club de trueque	Feria Multitruque Fausto	México, DF.	sf
Club de trueque	Tianguis	Purépecha	sf
Club de trueque	Colectivo tianguis del trueque	Tlaxcala	sf
Banco comunal	Bancos comunales de Philanthropiece	Baja California Sur	2007
Grupo solidario / Club de ahorro	El pequeño mundo solidario	La Unión. Torreón, Coahuila	sf

Fuente: Elaboración propia.

4.4 Niveles de acción de las iniciativas de Finanzas Éticas en México

Esta tesis propone un esquema clasificatorio de las iniciativas de Finanzas Éticas; de acuerdo a esta clasificación se pueden ubicar, por su evolución y consolidación, en tres niveles de acción. A su vez, cada nivel de acción tiene impacto en tres distintas dimensiones (dimensión económica, social y política). La siguiente tabla presenta cada una de las dimensiones con sus respectivos indicadores.

Tabla 33: Dimensiones en las que impactan las iniciativas de Finanzas Éticas

DIMENSIONES	INDICADORES
Económica	Facilitar circuitos cortos de intercambio, apoyo para sustentar necesidades materiales básicas, apoyo a la producción, apoyo a la creación de microemprendimientos, generación de empleo, inclusión laboral.
Social	Generación de sentido de identidad, generación y fortalecimiento de cohesión social, generación de lazos de solidaridad, disminución de delitos y crimen organizado, acceso a educación, equidad de género.
Política	Sentido de ciudadanía, conformación de redes de solidaridad, participación en la esfera pública.

Fuente: Elaboración propia.

La dimensión económica implica que estas iniciativas puedan ser instrumentos para generar circuitos de intercambio cortos y apoyar a la producción para así sustentar necesidades materiales básicas. Esta dimensión también sugiere que las prácticas de FE sean un apoyo para financiar microemprendimientos y emprendimientos solidarios, que permitan el auto sustento y la generación de empleos; y, por tanto, generen desarrollo local.

Por su parte la dimensión social, implica que estas iniciativas sean el vehículo para tejer relaciones sociales basadas en valores como la solidaridad y la reciprocidad. Al tejer nuevas relaciones sociales se podrá generar cohesión social, sentido de identidad, pertenencia a un territorio y lazos de solidaridad.

Cuando en un barrio, comunidad o región se encuentran presentes los indicadores de la dimensión económica y los de la dimensión social, es posible que haya una disminución del sentido de exclusión económica y social, lo que puede redundar en una disminución de desempleo, crimen organizado y delitos.

Finalmente, se considera a la dimensión política como la dimensión de último nivel. Esta implica que se genere sentido de ciudadanía y una preocupación genuina por participar en la

esfera pública; a través de la propuesta de políticas públicas. Esta dimensión corresponde a las iniciativas con un mayor grado de consolidación y de impacto.

La tabla treinta y cuatro muestra la propuesta de clasificación de las iniciativas de Finanzas Éticas de acuerdo a su nivel de evolución y consolidación; así como su impacto y alcance.

Tabla 34: *Niveles de acción de las Finanzas Éticas*

Nivel de evolución de las prácticas de Finanzas Éticas / Impacto en dimensiones	Dimensión Económica	Dimensión social	Dimensión Política
Nivel 1	Redes familiares y/o sociales		
Nivel 2	Grupos solidarios Clubes de trueque	Cajas de ahorro Monedas sociales/complementarias	
Nivel 3	Bancos comunales	Cooperativas de crédito y ahorro	Banca Ética

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, el primer nivel corresponde a aquellas prácticas que tienen impacto en la dimensión económica; éstas facilitan el intercambio y permiten que colectivos con ingresos limitados puedan cubrir necesidades materiales básicas. Las iniciativas que se mueven en este nivel de acción tienen impacto en lo local.

En el segundo nivel se puede ubicar a aquellas iniciativas que facilitan el proceso de intercambio y comercialización; éstas además de impactar en lo económico impactan también en la dimensión social generando sentido de identidad y cohesión social en los lugares en los que se llevan a cabo; su nivel de incidencia puede ser en lo local y lo regional.

En el tercer nivel, se encuentran aquellas prácticas que presentan un nivel de consolidación más avanzado; éstas podrían representar una opción de intermediación financiera incluyente y solidaria. Este tipo de iniciativas podrían llegar a impactar, no solo en las dimensiones económica y social sino también participar en la esfera política, proponiendo iniciativas de ley. Estas iniciativas podrían tener el potencial de operar a nivel, local, regional e incluso nacional.

El estudio de las iniciativas de Finanzas Éticas en México plantea la importancia de evidencia empírica, así como la realización de estudios particulares que permitan una evaluación de su

nivel de impacto y en qué medida logran condiciones de igualdad y solidaridad en las comunidades o grupos sociales dónde se llevan a cabo.

Si bien es cierto, que ha habido estudios e investigaciones en torno a iniciativas de Finanzas Éticas en México (Villareal, 2004; Santana, 2008, 2011), también es cierto que han sido pocos los estudios que abordan a profundidad los problemas que estas prácticas enfrentan en temas relacionados con la acción colectiva. Por ejemplo, poco se sabe acerca de la manera en que los actores de las iniciativas de Finanzas Éticas gestionan recursos comunes, y, aún, no es claro qué tipo de factores influyen en la consolidación y evolución de estas prácticas.

Por tanto, el interés de esta tesis se centra en examinar los desafíos que estas prácticas enfrentan cuando se trata de gestionar recursos en común, así como los factores que podrían permitir la consolidación de estas prácticas en México.

CAPÍTULO 5

ESTUDIOS DE CASOS: PRESENTACIÓN Y ASPECTOS METODOLÓGICOS

En la primera parte de esta tesis doctoral se presentó un análisis de la evolución de las prácticas de Economía Solidaria y de Finanzas Éticas; así como sus antecedentes teóricos y empíricos. También se desarrolló una propuesta clasificatoria de iniciativas de Finanzas Éticas que, sin carácter normativo, pretende ser una guía para facilitar el mapeo y documentación de estas iniciativas en México.

Este capítulo presenta las estrategias metodológicas que han sido empleadas para llevar adelante el análisis empírico.

La investigación empírica de esta tesis se presenta en dos etapas, cada una de ellas atiende a un objetivo de este trabajo. Así, la primera etapa plantea la identificación de transformaciones que las prácticas de Finanzas Éticas generan en los territorios y grupos sociales que participan en ellas. En esta etapa se indagó acerca de cómo los actores sociales involucrados en estas iniciativas, perciben que su participación en ellas ha impactado en su cotidianidad. Este trabajo plantea que el impacto puede darse en tres distintas dimensiones: la económica, la social y la política. Cada una de estas dimensiones tiene a su vez indicadores para medir el impacto. Las dimensiones y los indicadores se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 35: *Dimensiones de impacto e indicadores*

DIMENSIÓN SOCIAL	DIMENSIÓN ECONÓMICA	DIMENSIÓN POLÍTICA
Sentido de comunidad	Capacidad de los participantes de solventar necesidades materiales básicas	Construcción de ciudadanía
Cohesión social	Autoempleo y creación de empleos a nivel local	Propuestas de política pública ligadas a la Economía Solidaria y las Finanzas Éticas
Construcción de redes de confianza y solidaridad	Acceso al crédito	
	Circuitos de intercambio cortos	
	Reparto solidario	

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, la segunda etapa del trabajo empírico se centró en analizar características de las transformaciones de éstas prácticas, que podrían favorecer al éxito y consolidación de las Finanzas Éticas en el contexto mexicano.

Como se mencionó en la introducción de esta tesis, la hipótesis principal del trabajo, plantea que los factores y las condiciones que pueden incidir en el éxito o fracaso de las iniciativas de Finanzas Éticas son de distinta índole; entre ellas la intercooperación, el respaldo institucional, el sentido de comunidad y la cohesión social. En el capítulo anterior se hizo una caracterización de las iniciativas de Finanzas Éticas en México, que permite, ya, vislumbrar algunas de las características que pueden incidir en su éxito o fracaso.

En este sentido, y dado que el centro del análisis serán las iniciativas mismas y los actores involucrados en ellas, este trabajo se enmarca en la investigación cualitativa; y específicamente se plantea una investigación basada en el estudio de caso. Los estudios de caso permitirán conocer a detalle, en un contexto real, y desde distintas perspectivas, el contexto bajo el cual surgen estas iniciativas, los actores que se involucran en ellas, las motivaciones que los llevan a participar en ellas, los retos a los que se enfrentan y las transformaciones que generan.

Los criterios que se siguieron para elegir al estudio de caso como estrategia metodológica, obedecen a siete características generales de los estudios de caso, que se ajustan a las particularidades de esta investigación; estos se resumen en la siguiente tabla.

Tabla 36: *Criterios de selección del estudio de caso como estrategia metodológica*

CRITERIO	CARACTERÍSTICA
Criterio 1	El estudio de casos es apropiado para abordar temas que se consideran relativamente nuevos y permite indagar sobre fenómenos contemporáneos en su entorno real.
Criterio 2	Es una estrategia de investigación que se encamina a la comprensión de dinámicas y procesos en contextos específicos.
Criterio 3	Permite abordar fenómenos desde diferentes perspectivas y disciplinas; y no solo desde la influencia de una única variable
Criterio 4	Permite explorar a profundidad el fenómeno de estudio
Criterio 5	Es una estrategia metodológica ideal para temas de investigación en los cuáles las teorías existentes o bien son inadecuadas o incompletas
Criterio 6	No hay capacidad ni posibilidad de manipular tanto los fenómenos a estudiar como las variables asociadas a ellos

Elaboración propia partir de Yin (2014), Eisenhardt (1989) y Chetty (1996).

Por otro lado, Yin (2014) desarrolló una clasificación que distingue cuatro tipos de diseño de investigación con estudios de caso. Esta clasificación considera tanto la cantidad de casos a estudiar, así como la complejidad de las unidades de análisis al interior de los casos (Yin, 2014, p. 39). De tal manera que los tipos de diseño son: 1) caso único con diseño holístico (una unidad de análisis), 2) caso único con diseño “incrustado” (más de una unidad de análisis), 3) múltiples casos con diseño holístico (una unidad de análisis) y 4) múltiples casos con diseño “incrustado” (más de una unidad de análisis).

Siguiendo la clasificación de Yin (2014), en esta tesis se empleó un diseño de casos múltiples con diseño incrustado (más de una unidad de análisis). Cada caso de estudio tiene tres unidades de análisis; estas son: 1) contexto socioeconómico, 2) marco institucional de las iniciativas elegidas y 3) actores. Para cada unidad de análisis se han definido una serie de variables; así como las fuentes de información, los procedimientos y las técnicas que se emplearán.

De tal manera que, para la primera unidad de análisis (contexto socioeconómico), las interpretaciones que se desarrollen a partir del trabajo empírico dependen de una completa comprensión del contexto y de las condiciones bajo las cuáles surgen y desde las cuáles, estas iniciativas, operan. Para esta unidad de análisis se consideran los procesos sociales, económicos y políticos de las comunidades o regiones donde se desarrollan estas iniciativas. Las fuentes de información que se emplearán serán documentos y archivos; así como información obtenida en las entrevistas que se realizaron a los participantes de las iniciativas. La segunda unidad de análisis (marco institucional), examina el marco institucional de las iniciativas elegidas; esto implica entender cómo funciona la iniciativa, qué tipo de principios y valores rigen su operación, cuáles son los problemas a los que se ha enfrentado en el pasado y cuáles son los retos que se les presentan en el futuro. Para esta unidad de análisis las fuentes de información que se emplearán será documentos e información obtenida de las entrevistas. Finalmente, la última unidad de análisis (actores) tiene que ver con el perfil de los participantes de las iniciativas, sus motivaciones y la relaciones que construyen con otros participantes; en este punto es crucial conocer si los participantes perciben algún tipo de cambio en su cotidianidad, a partir de su participación en estos grupos. Las fuentes de información empleadas en esta etapa son las entrevistas y los testimonios de los participantes de las iniciativas.

En la tabla treinta y siete se muestran sintéticamente las unidades de análisis (nivel de estudio), las dimensiones específicas que fueron abordadas en cada unidad de análisis; así como las fuentes de información y técnicas de recolección de datos que fueron empleadas en cada nivel.

Tabla 37: *Diseño de múltiples casos con diseño incrustado*

NIVEL DE ESTUDIO	DIMENSIONES DEL PROBLEMA	FUENTES DE INFORMACIÓN	PROCEDIMIENTOS Y TÉCNICAS
Contexto en el que surgen las iniciativas de Finanzas Éticas elegidas	Procesos sociales económicos y políticos	Documentos y entrevistas a los participantes de la iniciativa	Análisis de documentos, entrevistas exploratorias
Marco institucional de cada iniciativa elegida	Gestión institucional, funcionamiento del caso de estudio	Documentos y entrevistas	Entrevistas, observación
Actores	Perfil social, relación individuo-iniciativa	Perfil social, relación individuo-iniciativa	Entrevistas en profundidad

Fuente: Elaboración propia.

5.1. Selección de los casos de estudio y protocolo de los estudios de caso

En México, hay estudios que abordan las características y particularidades de determinadas iniciativas económicas alternativas en México; y las ubican bajo el paraguas de la Economía Solidaria y las Finanzas Éticas (Lopez Llera, 2004; Santana, 2008; López & Marañón, 2010; Marañón, 2013). Sin embargo, el trabajo de categorización de estas iniciativas es, aún, incipiente; y por tanto la identificación, mapeo y documentación de iniciativas también lo es. Lo anterior obedece a la relativa novedad del tema y al carácter de sus iniciativas; dado que éstas son organizaciones de base, generalmente con impacto en lo local y en algunas ocasiones de carácter informal.

Después del segundo objetivo de esta tesis, que suponía analizar iniciativas de Finanzas Éticas a partir de las características que las identifican y de las relaciones que generan, se procede a elegir los dos casos de estudios que serán analizados en esta tesis.

La selección de los estudios de caso obedeció a algunas características específicas, entre ellas: casos asociados a las Finanzas Éticas de la Economía Solidaria, casos que permitieran un completo acceso a información de sus participantes y su organización, casos que al menos

tuvieran un rango de operación de tres años; y finalmente ubicar algún caso que no haya logrado consolidarse; esto con la finalidad de realizar una comparación en las variables de ambos casos.

5.1.1 Protocolo de los estudios de caso

El protocolo de los estudios de caso se refiere a la construcción de una guía que muestra tanto los procedimientos y tareas que se van a llevar a cabo, así como los instrumentos que se van a emplear en la fase de recolección de datos. La construcción de un protocolo es una herramienta útil para asegurar la objetividad del caso, así como su fiabilidad y validez (Martínez, 2006, p. 180). Para la construcción del protocolo de los estudios de caso de esta tesis, se emplearon cuatro elementos propuestos por Yin (2014): semblanza del estudio de caso, preguntas del estudio de caso, procedimientos a realizar y reporte del estudio de caso. Tanto los pasos como sus características se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 38: *Elementos del protocolo de los estudios de caso*

PASOS	CARACTERÍSTICAS
Semblanza del estudio de caso	Debe contener los antecedentes del estudio de caso, los temas a investigar y las proposiciones teóricas que se quieren contrastar.
Preguntas del estudio de caso	Éstas no se refieren a las preguntas que se harán a los participantes, sino a las preguntas que tiene el investigador
Procedimientos a realizarse	Especificar los instrumentos que se emplearan para recolectar los datos, así como los mecanismos para obtener información y acceso a los participantes
Informe del estudio de caso	Formato para reportar los resultados del caso.

Fuente: Elaboración propia a partir de Yin (2014).

5.2. Fuentes y técnicas de recolección de datos

De acuerdo con Yin (2014) en la investigación cualitativa, y específicamente en diseños con estudios de caso, la utilización de múltiples fuentes de datos es clave para garantizar la validez interna de una investigación (Yin, 2014, p. 35). Por tanto, en esta tesis doctoral se han empelado diferentes fuentes de información, tantas primarias como secundarias.

En la siguiente tabla se muestran las principales fuentes de información empleadas.

Tabla 39: *Fuentes de información más relevantes*

ESTADÍSTICAS	BASES DE DATOS	DOCUMENTOS	PÁGINAS DE INTERNET
Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI)	Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI)	Libros, archivos, revistas	International network for the promotion of solidarity economy http://www.ripest.org
Consejo Nacional de evolución de desarrollo de la política social (CONEVAL)	Éstas no se refieren a las preguntas que se harán a los participantes, sino a las preguntas que tiene el investigador	Documentos y archivos facilitados por los participantes	Portal de Economía Solidaria: http://www.economiasolidaria.org
Índice de desarrollo humano	Especificar los instrumentos que se emplearan para recolectar los datos, así como los mecanismos para obtener información y acceso a los participantes		Sitio de recursos de la Economía Social y Solidaria http://www.socioeco.org
Informe del estudio de caso	Formato para reportar los resultados del caso.		EMES International Research Network: http://emes.ent
			Observatorio de Economía Solidaria http://oesolidaria.org
			Red Latinoamericana de Socioeconomía solidaria https://redlases.org

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, y en congruencia con el diseño de investigación y el protocolo de los estudios de caso, el instrumento que se empleó para la recolección de la información, directamente en el contexto en el cual se desarrollan los casos, fueron las entrevistas semiestructuradas. Éstas se aplicaron al grupo fundador de la iniciativa, así como a algunos de sus participantes.

A partir del marco teórico, surgen elementos que se presentan como claves para construir las bases de la entrevista, así como para guiar su realización. Estos temas centrales, así como sus indicadores, se despliegan en la tabla cuarenta.

La elección de la entrevista como fuente primaria de recolección de datos, consideró los siguientes criterios: acceso a información contextual de los casos y la posibilidad de obtener información a través de comunicación no verbal. Por otro lado, al tratarse de entrevistas no estructuradas fue posible generar un ambiente flexible y de confianza para el entrevistado, lo que posibilitó mayor naturalidad en la articulación de las respuestas.

Con el planteamiento de abordaje empírico y metodológico que se ha presentado aquí, el siguiente capítulo presenta y analiza los resultados de los estudios de caso propuestos.

Tabla 40: *Elementos orientadores para la construcción y realización de las entrevistas*

CATEGORÍAS	INDICADORES
Tipo de organización	Autónoma, apoyo de algún actor externo (ONGs, asociaciones de la sociedad civil, sector privado, sector público)
Origen	¿Quién es el grupo fundador? ¿Cuáles fueron las motivaciones que los llevaron a iniciar actividades?
Escala de operación	Local (barrio, comunidad, ciudad), regional (estado), nacional (país)
Principios que guían su operación	Solidaridad, democracia interna, cooperación, igualdad, ayuda mutua, reciprocidad, autogestión
Organización interna	La estructura organizacional de cada caso de estudio, mecanismos de monitoreo, mecanismos de sanción en caso de incumplimiento.
Resultados (en términos de logros)	Dimensión económica: creación de empleos, acceso a créditos, número de iniciativas de emprendimiento, capacidad de los miembros de solventar necesidades materiales Dimensión social: cohesión social, sentido de comunidad, creación de redes de solidaridad Dimensión política: participación en la esfera pública
Principios de integración que emplean	Relaciones económicas con actores externos, recursos monetarios y no monetarios, relación con el mercado, subsidios y relación con el sector público
Relaciones entre sus miembros	¿Cómo es el proceso de toma de decisiones?, distribución del excedente, ¿Se dan relaciones de reciprocidad, igualdad? ¿hay algún esquema de sanción por incumplimiento?
Relaciones con externos	Sector privado, sector público, sociedad civil, ONGs, otras iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas
Relación entre racionalidad recíproca y racionalidad mercantil	¿Cómo resuelven la tensión entre mercado y reciprocidad?
Trabajo en red	Redes a las que pertenecen
Atributos y comportamientos de los participantes	Consideraciones éticas y morales VS elección racional Similitudes en intereses

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO 6

ESTUDIOS DE CASO: PRESENTACIÓN, ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Este capítulo se divide en dos apartados. En la primera parte se presentan los resultados del primer caso de estudio, que corresponde a una moneda complementaria que se usa en un pequeño poblado ubicado en la zona centro del Estado de Veracruz, en la región Totonaca.⁵⁷

En el segundo apartado se presentan los resultados del caso de estudio número dos; éste corresponde a un grupo solidario de ahorro y crédito que se formó como iniciativa de un grupo de profesores de enseñanza media, en el sector urbano en la ciudad de Toluca, a una hora de la Ciudad de México.

Para ambos casos de estudio, se desarrollaron entrevistas semiestructuradas y tuvieron como guía las siguientes áreas temáticas: 1) contexto socioeconómico, 2) antecedentes y miembros del grupo fundador; 3) esquema de funcionamiento, 4) principios rectores, 5) organización interna del grupo, 6) tipo de relaciones entre los miembros del grupo, 7) retos y desafíos e 8) impactos y cambios que han generado las iniciativas.⁵⁸

En el primer caso de estudio las personas entrevistadas son de los municipios de Espinal y de Papantla, ambos en el Estado de Veracruz. Las entrevistas se hicieron a los fundadores y a los promotores del proyecto; así como a los socios y a aquellas personas que sin ser socias usan el tumin en sus transacciones diarias.

En el segundo caso de estudio, las entrevistas se realizaron a la fundadora del proyecto, y a los socios solidarios; todos ellos son del municipio de Toluca en el Estado de México. En la siguiente figura se muestra un mapa que señala el Estado de Veracruz (en verde); en el que se

⁵⁷ En el siglo XV, los aztecas nombraron la región de los totonacas como *Totonacapan*, que luego se extendió aproximadamente desde Papantla en el norte, hasta Cempoala al sur. Hoy en día, esta región se ubica en los estados de Veracruz, Puebla e Hidalgo.

⁵⁸ Con la finalidad de clarificar y facilitar la lectura, se emplearán las siglas que representan la codificación de las entrevistas realizadas a los participantes de cada caso de estudio. Para ambos casos se emplearán las siguientes siglas: ESF que significa entrevista a socio fundador; ESS entrevista a socio solidario; ESP entrevista a socio promotor; y ESO entrevista a socio.

encuentra el pequeño poblado de Espinal. Por otro lado, se muestra el Estado de México (marcado en morado) dónde se encuentra la ciudad de Toluca.

Figura 7: Mapa de México con la ubicación de Toluca y Espinal



Fuente: Elaboración propia.

6.1. Estudio de caso \neq 1: “Aquí se acepta túmin: Mercado alternativo, Economía Solidaria y Autogestión” – Moneda complementaria.

a) Introducción y contexto socioeconómico en el que surge el “Túmin”

Cuando los españoles llegaron a América introdujeron el *tomin* como moneda; en España el *tomin* era una moneda de muy poco valor que equivalía aproximadamente a un real. Posteriormente el *tomin* llegó a ser parte del vocabulario náhuatl. De ahí proviene la palabra túmin que en la lengua totonaca significa dinero. Esta palabra se empleó desde la época de la

colonia y durante ésta el tumin fue la moneda con la que los indígenas pagaban sus tributos a la corona española (Castro, 2014, p. 37).

De ahí toma su nombre una moneda complementaria que, en el marco de los festejos del centenario de la Revolución Mexicana y el bicentenario de la Independencia, en noviembre de 2010, surge en Espinal, una pequeña comunidad totonaca al norte del Estado de Veracruz, en México.

Espinal es un pequeño poblado y cabecera del municipio en el que se ubica y que lleva el mismo nombre. El municipio tiene alrededor de veinticinco mil habitantes, distribuidos en setenta y siete poblados, y se ubica al norte del Estado de Veracruz en la región del Totonacapan. Esta región se formó en torno a la ciudad prehispánica del Tajín en donde se desarrolló la cultura totonaca. La cultura totonaca habitó principalmente en Veracruz y el norte de Puebla; ésta cultura destaca por el tipo de cerámica que hacían, por la escultura en piedra y por la arquitectura monumental y su concepción urbana de las ciudades. Una característica distintiva de la cultura totonaca tiene que ver con el tipo de relaciones sociales y específicamente el lugar preponderante que tomo su concepción de la familia; y específicamente la reproducción del grupo doméstico. Los totonacos desarrollaron determinados mecanismos, que les permitieron un equilibrio entre la producción y el intercambio de productos; con la finalidad de hacer un buen uso de los recursos disponibles en función de sus necesidades (Pérez, Briseño, 2002, p. 95).

A partir de la época colonial y hasta la fecha, la ciudad más importante del área totonaca es Papantla. Sin embargo, es la comunidad de Entabladero la que cuenta con una ligera ventaja, frente a los otros poblados del municipio, en las condiciones sociales y económicas de sus habitantes (Castro, Ochoa 2014, p.18).

A nivel nacional, Espinal se encuentra entre el grupo de municipios con un alto grado de marginación y rezago social; así como un alto índice de pobreza y pobreza extrema; tasas elevadas de población con carencia alimentaria, salarios por debajo del mínimo de bienestar, una alta tasa de desempleo; un importante porcentaje de viviendas con hacinamiento, techos inseguros, sin energía eléctrica, agua entubada y drenaje (ver tabla cuarenta y uno, tabla cuarenta y dos, y tabla cuarenta y tres).

En el municipio de Espinal solo un 22% de la población es económicamente activa. Esto podría explicar la falta de ingresos, las tasas de pobreza y la cantidad de robos que ocurren en el área (Castro, 2014, p. 18).

Tabla 41: *Indicadores de marginación y rezago social del municipio de Espinal*

CONCEPTO	NIVEL	CONTEXTO	POSICIÓN
Grado de marginación	Alto	Contexto estatal (Veracruz)	79/212
		Contexto nacional	747/2456
Grado de rezago social	Medio	Contexto nacional	800/2456

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), censo de población y vivienda 2010; y estimaciones del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

Tabla 42: *Población en situación de pobreza en el municipio de Espinal*

INDICADOR	NACIONAL	ESTATAL (VERACRUZ)	ESPINAL
Población en situación de pobreza	46.2%	58.3%	78.8%
Población en situación de pobreza moderada	35.8%	40.1%	43.4%
Población en situación de pobreza extrema ⁵⁹	10.4%	18.1%	35.4%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

⁵⁹ Según el glosario de términos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), una persona se encuentra en situación de **pobreza extrema** cuando tiene tres o más carencias, de seis posibles, dentro del Índice de Privación Social y que, además, se encuentra por debajo de la línea de bienestar mínimo. Las personas en esta situación disponen de un ingreso tan bajo que, aun si lo dedicase por completo a la adquisición de alimentos, no podría adquirir los nutrientes necesarios para tener una vida sana. Por su parte las personas que se encuentran en **pobreza moderada** son aquellas que, siendo pobres, no se encuentran en la línea de pobreza extrema. Estas familias tienen un ingreso total insuficiente para satisfacer el conjunto de las necesidades básicas.

Tabla 43: *Indicadores de carencias sociales y sus porcentajes en el municipio de Espinal*

CARACTERÍSTICAS DEL TÚMIN	PORCENTAJE
Población con al menos una carencia social	96.50%
Población con tres o más carencias sociales	68.80%
Carencia por acceso a los servicios de salud	48.70%
Carencia por acceso a la seguridad social	80.40%
Carencia por calidad y espacios en la vivienda	29.60%
Carencia por acceso a la alimentación	30%
Población con un ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo	46.5%

Fuente: Elaboración propia. Basada en estimaciones del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

Por su parte el poblado de Espinal,⁶⁰ donde surge propiamente el túmin, tiene alrededor de tres mil habitantes, se encuentra ubicado a una hora de la ciudad de Papantla. Al igual que el resto de poblados del municipio, Espinal es un pueblo con un alto índice de pobreza, desempleo y rezago social.

El contexto económico de Espinal ha, de alguna manera, condicionado su contexto social. Para ilustrar la aseveración anterior, resulta pertinente presentar un esquema en torno al desempleo, desarrollado por Bernard Lietaer.

Lietaer (2001) presenta un interesante análisis de las consecuencias del desempleo en una sociedad; su esquema muestra un ciclo de seis pasos al que él llamo el ciclo vicioso del desempleo: 1) el desempleo crea un sentimiento de exclusión económica, 2) parte de esta población que se siente excluida reacciona con violencia (crimen organizado, asaltos, etc.); 3) el resto de la población reacciona con miedo ante la violencia, 4) como resultado hay una ruptura del sentido de comunidad, la cohesión social se deteriora y la polarización política

⁶⁰ El poblado de Espinal es la cabecera del municipio que lleva el mismo nombre.

incrementa 5) poca o nula inversión; y 6) el clima de inversión se deteriora y como resultado hay más desempleo (Lietaer, 2001, p. 137).

La primera etapa del ciclo del desempleo, muestra una relación entre desempleo y exclusión económica. Aquellos que se encuentran en situación de desempleo tienen una sensación de irrelevancia económica y de no sentirse parte de la sociedad en la que se desarrollan. Lo anterior lleva a la segunda etapa del ciclo, ya que cuando esto ocurre a un individuo, este puede entrar en un estado de depresión. Sin embargo, cuando esto ocurre a un grupo de individuos, su frustración e impotencia normalmente se expresa a través de enojo; y cuando este enojo se acumula puede ser expresado con violencia hacia determinado grupo de individuos o bien hacia individuos de manera aleatoria. Lo cual puede traducirse en actividades de crimen organizado, delincuencia, etc. (Lietaer, 2001, p. 138).

La tercera etapa del ciclo tiene que ver con la reacción del resto de la sociedad frente a actos de violencia, la gran mayoría reacciona ante situaciones de este tipo con miedo. El miedo variará de acuerdo al tipo de eventos que ocurran, al lugar y al contexto. Lo que puede traducirse como miedo a grupos específicos como: a los afroamericanos, a los migrantes, a los punks, etc. (Lietaer, 2001, p. 139).

Como resultado de las tres etapas anteriores, hay una ruptura del tejido social y el sentido de comunidad; la cohesión social se deteriora y la polarización política se incrementa. El miedo, generado por el desempleo y la violencia, son empleados por la clase política como armas para obtener votos. Para Lietaer, hay una correlación positiva entre violencia, desempleo y el crecimiento de partidos de extrema derecha o extrema izquierda⁶¹.

Como resultado de todas las etapas anteriores, se presenta un contexto, económico, político y social, poco atractivo para la inversión. Con lo cual el desempleo incrementa y el ciclo vuelve a empezar.

El esquema desarrollado por Lietaer (2001) ayuda a describir y entender la situación que se vive en Espinal. A propósito de lo anterior, uno de sus socios fundadores nos comentó lo siguiente:

⁶¹ Para más información acerca de la polarización política y sus consecuencias ver: Lietaer, (2001). *The Future of Money*, p. 139-140.

Y bueno, nace, nace la iniciativa del túmin, a partir de las reflexiones que veníamos haciendo ya como colectivo, ya como, como organizaciones, en las que veíamos que cada vez más, la pobreza se agudiza, ¿no?, los recursos se deterioran y las comunidades se fragmentan, y se construye un ciclo vicioso. Veíamos que se construía un ciclo vicioso entre pobreza, deterioro y más pobreza y más deterioro. (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

El contexto social que se vive en Espinal es el resultado de una sociedad fragmentada, desorganizada y en el que una parte importante de la población está acostumbrada a depender de las instituciones públicas y de los programas de tipo asistencialista. Una sociedad en la que, antes del túmin, no existía un trabajo previo de concientización de la realidad social y de trabajo organizativo. Así lo comenta uno de sus socios fundadores:

Espinal no es el lugar más adecuado, ósea, es incluso el más inadecuado de todos, porque la gente no está preparada para un proyecto de este tipo. Porque no hay una conciencia ideológica, no hay una preparación política de la gente, no hay organización, la gente depende de los proyectos de gobierno, de partidos. Entonces todo lo que sea organizarse, no. Entonces empezamos, se puede decir, de cero, cero conciencia, cero organización, cero recursos económicos. Por ejemplo, ahora decimos: sí se puede en Espinal, se puede en cualquier lado del mundo (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

En esta región históricamente excluida y marginada, surge el túmin para empoderar a sus actores sociales y educativos; para que sean capaces de construir relaciones de confianza y de cooperación, que redunden en una mejora en sus condiciones económicas y sociales.

b) Antecedentes y miembros del grupo fundador

El túmin surge como iniciativa de un grupo de profesores de la Universidad Intercultural Veracruzana.⁶² Algunos de los profesores, que formaron parte del grupo fundador tenían

⁶² Las Universidades Interculturales son el resultado de algunas de las demandas del movimiento zapatista, que surge en 1994 en el suroeste mexicano. Fue a partir de 2004 que se crean, propiamente, estas instituciones como parte de un esfuerzo histórico para descolonizar el sistema educativo universitario; y diversificarlo en términos lingüísticos, culturales y étnicos. Las Universidades Interculturales tienen como objetivo extender la cobertura y facilitar el acceso a la universidad a población que históricamente ha sido excluida de este nivel educativo en particular, pero no únicamente, jóvenes pertenecientes a los pueblos originarios de México. Para ampliar este tema ver: Mateos Cortés, Laura Selene; Dietz, Gunther; (2016). Universidades interculturales en México: balance crítico de la primera década. *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, sin mes, p. 683-690.

experiencia militando en organizaciones de la sociedad civil dedicadas a la defensa de los Derechos Humanos; específicamente en la Red Unidos por los Derechos Humanos (RUDH). Algunos otros compartían los principios y militaban con el movimiento zapatista de Chiapas. Y algunos otros conocían y se habían formado en procesos de educación alternativa y Economía Solidaria.

Nosotros traíamos, ya, un esfuerzo importante de trabajo organizativo a través de una organización que se llama Red Unidos por los Derechos Humanos. Nosotros estábamos ya trabajando con algunos colectivos de personas del municipio de Papantla, haciendo trabajo de derechos humanos, básicamente. Él, haciendo trabajo de derechos humanos, y yo haciendo trabajo de seguridad alimentaria. Y, fue ahí en la universidad dónde nos reencontramos. Nos reencontramos, y entonces, en este pensamiento, este, pues de lucha social que Juan y yo ya traíamos de antes, pues en la universidad empezamos a construir una propuesta de iniciativa de proyecto, pues en el marco también de lo que promovía la universidad, que es una universidad intercultural y que se, se pretende sea una universidad que ayude o que forme jóvenes con iniciativa; y jóvenes propositivos para impulsar proyectos de desarrollo comunitario regionales (ESF, comunicación personal, 12 de Octubre de 2015).

De tal manera, que la iniciativa surge desde la Universidad porque es ahí donde este grupo de profesores, con un espíritu de lucha social compartido, convergen y se reencuentran.

Este grupo de profesores, movidos por la situación económica y social que se vivía en el Espinal comenzaron a pensar en alternativas, que se alejaran de visiones asistencialistas, y que pudieran mejorar la calidad de vida de los *espinalenses*.⁶³ Así lo expresa uno de los socios fundadores:

Y entonces empezamos a pensar posibles alternativas, porque nosotros habíamos hecho trabajo que, que rayaba en el asistencialismo puro y duro, ¿no? De llevar cosas a las comunidades. Empezamos a pensar, pues si la condición que está afectando es el empobrecimiento de las comunidades y de las personas, por qué no pensamos en un sistema económico alternativo ¿no? Y empezamos a revisar algunas iniciativas de economía solidaria. Yo venía formado ya, de la licenciatura del centro de estudios para el desarrollo rural, que es una ONG, que está en Puebla, y que tiene todo un trabajo filosófico importante;

⁶³ La palabra *espinalenses* se emplea para referirse a los habitantes del poblado de Espinal.

ya conocía algunos trabajos de economía solidaria, y bueno, también venía yo de algunos procesos educativos de educación alternativa; y entonces pudimos construir esta propuesta del túmin (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Como parte de esta búsqueda de alternativas, y dada su formación y experiencia en proyectos de ES, algunos de los profesores comenzaron a indagar sobre el funcionamiento de sistemas monetarios alternativos que ya operaban tanto en México como en algunos otros países. En esta preparación previa y búsqueda de alternativas, es que los profesores asistieron a un congreso de ES en Aguascalientes, México; en éste tuvieron la oportunidad de conocer el esquema de funcionamiento del *Tlálloc*⁶⁴ una moneda comunitaria y ferial que se emplea en tianguis o ferias que sus participantes organizan en la ciudad de México. Los fundadores y participantes del *Tlálloc* compartieron con ellos su experiencia y conocimiento en torno al funcionamiento de las monedas complementarias. Si bien se tomó como base la experiencia del *Tlálloc*; el esquema de funcionamiento del túmin es distinto, ya que obedece a la realidad económica y social que se vive en Espinal.

Después de todo el proceso de investigación de otras experiencias de Economía Solidaria y de conocer a detalle el funcionamiento del *Tlálloc*; los profesores presentan a sus estudiantes diversas experiencias de monedas complementarias en el mundo para animarles a generar un proyecto que pudiera ser implementado en Espinal. Sin embargo, los estudiantes no parecían estar convencidos de que un proyecto de esa envergadura pudiera ser puesto en marcha en su comunidad. Así lo expresa uno de los socios fundadores del proyecto:

Entonces, bueno esta idea de la moneda comunitaria ya la veníamos, digamos que, masticando por cierto tiempo precisamente a raíz de que conocimos a la red Tlálloc por ahí como del 2002-2003. Pero no sabíamos bien cómo implementarlo acá; y también a los estudiantes se les mostraban distintos modelos como para que ellos los llevarán a cabo, pero nadie se animaba. Entonces, me di cuenta que había que poner el ejemplo, ¿no? Como maestros teníamos que impulsarlo.

⁶⁴ El *Tlálloc* es una moneda comunitaria que ha servido como referente y como modelo para la creación de otras monedas alternativas en México. Para ampliar la información referente al esquema de funcionamiento del *Tlálloc* ver: Santana Echeagaray, M. E. (2008). *Reinventando el dinero. Experiencias con monedas comunitarias* (Tesis doctoral. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Guadalajara, Jalisco, Mexico).

Entonces, pues ya platicando con los demás maestros, con Álvaro y con otros que ya no están, vimos que, si era posible, factible implementarlo en Espinal (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

De tal manera, que los profesores inician el proyecto. En inicio, todos los profesores de la universidad, no solo los impulsores de la idea, aceptaron ser parte de proyecto, aunque algunos de ellos con más reservas que otros, dado que se requeriría tiempo adicional al margen de su carga horaria en la universidad.

Cuando el proyecto nace, no nace únicamente como una moneda alternativa, sino que se piensa en un proyecto de mayor calado y que tenga un impacto mayor. La intención era generar un micro sistema económico alternativo al hegemónico; y que integrará varios eslabones de la cadena productiva. Y así, surge el mercado alternativo y economía solidaria cuyo eje articulador es, precisamente, el túmin. Al respecto, uno de los socios fundadores nos comentó lo siguiente:

Y entonces, cuando hablábamos de mercado alternativo, nos referíamos no sólo a una moneda; nos referíamos a las formas de producir y a las formas de intercambiar. Y entonces nosotros, por ejemplo, cuando iniciamos el proyecto, el CIDES lo que hacía era promover otras formas de producir. Dábamos capacitación sobre producción de alimentos, empezamos a producir hongos, conejos, gallinas, hortalizas, y entonces estábamos capacitando a la gente para que ella asumiera que hay otras formas de producir y no volvemos totalmente dependientes, ¿no? No sólo consumidores, sino, este, también productores. Pero cuando nos pusimos a pensar dijimos: sólo un proyecto de economía solidaria donde sólo produzcamos y no integremos otros modos de intercambiar, pues va a salir a razón de lo mismo, ¿no?, por eso nació el túmin, pero el túmin era un componente más del proyecto grandote que se llamaba: mercado alternativo y economía solidaria (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

En un inicio el proyecto contaba con el soporte de determinados actores sociales como la Red Unidos por los Derechos Humanos (RUDH), organización de la sociedad civil en la que varios profesores militaban; y el Centro de Investigación Intercultural Para el Desarrollo (CIDES), creado por profesores y egresados de la Universidad Intercultural de Espinal. Y es así que con el respaldo de estas organizaciones surge el mercado alternativo, economía

solidaria y autogestión⁶⁵; un proyecto que, desde un inicio, se pensó autónomo, anticapitalista y desligado de cualquier estructura gubernamental.

Sin embargo, después de tres años de funcionamiento se acuerda que tanto la Red Unidos por los Derechos Humanos (RUDH) como el Centro de Investigación Intercultural (CIDES) dejarán de representar al proyecto para permitirle desarrollar una identidad propia. Por otro lado, en un inicio el proyecto también tenía lazos con el movimiento zapatista chiapaneco, ya que comparte el objetivo de ser un paso importante hacia la descolonización de las relaciones entre el estado mexicano y los pueblos originarios. Se acuerda, también, que el túmin no podía ser un proyecto únicamente para este movimiento ya que el túmin buscaba plantearse como un proyecto plural con espacio para involucrar no solo a los pueblos indígenas sino a todos aquellos que creyeran en la autonomía y separación de un estado benefactor (Castro, 2014, p. 30).

Y si bien en un inicio, el túmin contaba con el respaldo de determinadas instituciones, siempre se le concibió como un proyecto autónomo; como un proyecto que crecería, quizá despacio, pero a su ritmo, conservando su independencia y autonomía. Así lo comenta uno de los socios fundadores:

O sea, las figuras del CIDES y de la RUDH estaban ahí para tener un referente, pero en su toma de decisiones y en la estructura; tenía una estructura propia, autónoma, o sea, no decidía Rosy por ser del CIDES, ni Juan por ser de la RUDH, era autónoma, digamos era como los referentes que teníamos, pero, quienes estábamos ahí por el CIDES y quienes estaban ahí por el RUDH era en calidad de individuos, y entonces eso hacía que el túmin fuera un proyecto autónomo. Incluso de la universidad. No fue un proyecto de la universidad; es decir, los estudiantes que estaban ahí, estaban también en calidad de personas, de ciudadanos, ¿no?. Aunque algunas acciones valían para hacer el trabajo educativo (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Sus objetivos, han sido claros desde el inicio: a) convertirse en una herramienta que facilitará los intercambios económicos entre los habitantes de Espinal para favorecer la economía local, b) generar nuevos esquemas de pensamiento, y c) generar espacios de transacciones económicas y sociales a nivel comunitario que no dependieran de la moneda nacional

⁶⁵ Y aunque el nombre del proyecto es: *mercado alternativo, economía solidaria y autogestión*, tanto los fundadores y promotores, así como los socios; se refieren a él únicamente como túmin. Por tanto, y con la finalidad de facilitar la lectura, de aquí en adelante, nos referiremos al proyecto como túmin.

(Castro, 2014, p. 28). En resumen, su objetivo último es empoderar a sus habitantes para tomar las riendas de su destino y mejorar sus condiciones sociales y económicas.

- *La primera reunión.*

Una vez que el proyecto se planteó y organizó de manera clara, los impulsores del túmin visitaron, de manera individual, a un número importante de comerciantes para presentarles e invitarlos a ser parte del proyecto. La intención de estas visitas era recoger sugerencias, ideas e ir generando una red de comerciantes en la que todos tuvieran, al menos, una relación entre sí y así los intercambios pudieran ser más fluidos y sencillos. Tal como lo describe uno de los socios fundadores del proyecto:

No fue una asamblea, si no que fuimos casa por casa recomendándonos; por ejemplo, yo voy contigo entonces tú vendes queso, entonces tú me dices que sí; entonces yo digo pues: ¿a quién invitamos? pues a mi compadre que vende carne, a bueno voy recomendando por ti; entonces ahí hay un vínculo de confianza que aprovechamos ¿no? Él me recomienda con el otro y se va haciendo una cadena donde todos tienen por lo menos una relación ahí. Entonces, así fue como fuimos integrando un grupo, platicábamos con ellos, les preguntábamos como pensaban ellos que podría funcionar, ideas que tuvieran; y ya en la asamblea pues lo platicamos todo (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

El objetivo inicial era lograr, por lo menos, que cincuenta comerciantes estuvieran interesados en participar en el proyecto. Finalmente se logró que setenta comerciantes aceptaran ser parte del proyecto. Con estas setenta personas interesadas se organiza la primera asamblea para presentarles una serie de videos acerca de las diferentes monedas complementarias que ya existían, no solo en México, sino también en otros países de América Latina; la intención era mostrarles que proyectos como el túmin eran posibles y viables.

En esta primera asamblea los socios recibieron, por única ocasión, 500T⁶⁶; los cuales equivalen a 500 pesos mexicanos. Con estos 500T los socios podían empezar a realizar intercambios entre ellos, y el primer ejercicio de intercambio se realizó, precisamente, en esta asamblea. Así lo cuenta uno de los socios fundadores del proyecto:

⁶⁶ La letra T se refiere a túmin.

Y una vez que ya todos dijeron que si, nos reunimos y les dijimos bueno aquí está el reglamento que incluye todo lo que platicamos, porque estuvimos platicando uno por uno. Dijimos: ¿eso es lo que platicamos?: Si eso es. ¿Lo probamos? Si, lo probamos y nos distribuimos el dinero, vamos a decirlo así, se le pidió a cada persona que trajera sus productos para que en ese mismo momento pudiéramos empezar y vayan perdiendo el miedo, pusimos unas mesas y cada quien empezó ahí a comprarse con túmin (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

c) Esquema de funcionamiento del túmin.

El esquema de funcionamiento del proyecto tiene, al menos siete características distintivas que obedecen a las particularidades del contexto económico y social del poblado de Espinal.

- 1) La primera de ellas es que el túmin es una moneda complementaria y por tanto no pretende, bajo ninguna circunstancia, sustituir al peso, la moneda de curso legal.
- 2) La segunda característica es que el túmin es una moneda que circula, únicamente, entre productores, comerciantes o dueños de comercios. Esto representó el primer obstáculo que los promotores del proyecto tuvieron que sortear; ya que los impulsores de la idea no eran productores ni comerciantes. De tal manera que, para superar este reto, tenían que trabajar de dos distintas maneras: por un lado, convertirse en productores para que el proyecto tuviera más fuerza y credibilidad; y por otro lado convencer a participar a aquellos que si lo eran (Castro, 2014, p. 31).
- 3) La tercera característica es que el túmin, a diferencia del *Tlálloc*, no sería una moneda ferial, sino que circularía todos los días entre los comerciantes y productores del Espinal y de Papantla. Tal como lo expresa uno de sus socios fundadores:

Entonces para hacerlo, decidimos romper con el esquema del tianguis, porque monedas como la del Tlálloc u otras funcionan de manera ferial, como le llaman ellos. Se reúnen cada determinado tiempo, cada quince días o cada mes y ahí utilizan su moneda, pero para nosotros que somos maestros y que no vendemos nada, que no somos comerciantes, que no tenemos esa cultura o ese modo de vida pues porque es un modo de vida, eso de andarse poniendo quitando y ahora vete pa' allá y ahora vente pa' acá, sólo la gente que ya se dedica a eso ¿no? Entonces no teníamos ese modo, no teníamos los recursos para andarnos moviendo entonces nosotros dijimos para que vamos andar con él tianguis si aquí estamos todos juntos en un pueblo que es chiquito, que no hay mucho comercio, que todo está ahí a la vuelta, a un lado, al frente; entonces no es necesario hacer tianguis aquí estamos de manera permanente. (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

- 4) La cuarta característica del esquema de funcionamiento del túmin es que tenía que ser fácil de explicar, entender y ejecutar; dado que se gestaba en un contexto en el que no había un trabajo previo de organización. Por tanto, la equivalencia sería la misma que la del peso mexicano. Así lo manifiesta uno de los socios fundadores: “entonces, por eso nosotros cuando comenzamos dijimos si pues un proyecto como este, loco, queremos que funcione tiene que ser cero costos, cero riesgos, ceros complejidades para que la gente lo acepte; sino no lo va a aceptar” (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).
- 5) La quinta característica es que cada comerciante o productor acepte como mínimo un diez por ciento del pago en túmin. Cada socio decide la cantidad de túmin que aceptará, hay socios que aceptan un 20% o 30% como es el caso de un comerciante de Papantla: “yo acepto 20%, es opcional, pero está entre el 20 y un 30” (ES, comunicación personal, 13 de octubre de 2015). Algunos otros participantes deciden aceptar hasta el 100% del pago en túmin, como es el caso de la propietaria de un cibercafé de Espinal:

Y tenemos negocios que aceptan el 30%, tenemos negocios como el de aquí de ustedes, que recibimos el 100% en túmin. El 100% en túmin, porque si yo tengo la camiseta del túmin... Y si no le doy auge a mi túmin nadie se lo va a dar (ESP, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

- 6) La sexta característica distintiva del túmin es que es un proyecto que se presenta como anticapitalista y autónomo, desligado de cualquier estructura pública o privada. Y si bien, en estos años ha recibido apoyo de algunas organizaciones de la sociedad civil y de algunas universidades, que se han solidarizado con el proyecto, su financiamiento proviene de los socios y no depende del apoyo de externos. Por ejemplo, en el 2014 uno de los socios fundadores escribió un libro que se titula: “Aceptamos túmin: Mercado alternativo, economía solidaria y autogestión”, en éste se detalla todo el proceso desde el inicio del proyecto hasta los desafíos que en estos

años ha enfrentado. Algunas universidades⁶⁷ han impreso ejemplares que han sido donados al proyecto y la venta de éstos ha servido para sostener algunos gastos inherentes al proyecto. Sus fundadores hacen especial hincapié en rechazar cualquier tipo de relación o intento de financiamiento de alguna estructura pública, para evitar que esto debilite la identidad y el espíritu con el que nació el proyecto. Así lo sostiene uno de sus fundadores: “Nosotros lo único que ponemos como más estricto es no recibir el dinero del gobierno (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

El túmin es también un proyecto abierto y plural. Al plantearse como un proyecto plural, el túmin reúne entre sus participantes a pequeños productores, comerciantes ambulantes, profesionistas y dueños de comercios ya consolidados. En el proyecto del túmin hay espacio para todo aquel que quiera participar y que crea que otra manera de producir e intercambiar es posible. Así lo cuenta una de las socias promotoras:

Tenemos testigos, adventistas, católicos y tenemos cristianos, tenemos de diferentes creencias, diferentes religiones, son de diferentes partidos, que aquí no hay ni priistas⁶⁸ ni nada, aquí hay de todo. Dentro del túmin tenemos infinidad, si tú conoces tenemos una gama muy grande de servicios y de productores (ESP, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

⁶⁷ Entre las que se encuentran: la Universidad Intercultural Veracruzana (UVI), la Universidad Iberoamericana (IBERO), el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) y el Centro de Estudios Ecuménicos.

⁶⁸ El partido revolucionario institucional (PRI), es un partido político de centro-derecha de México, que mantuvo el poder político sobre el país de manera hegemónica entre 1929 y 1989. Se les llama priistas a aquellas personas que son militantes o simpatizantes de este partido político.

La siguiente tabla resume las características del tumin, que han sido presentadas.

Tabla 44: *Características del tumin*

CARACTERÍSTICAS DEL TÚMIN
Es una moneda complementaria que no pretende suplantar al peso
Circula entre comerciantes y/o productores
No es una moneda ferial, circula todos los días entre los habitantes de Espinal y de Papantla
Equivalencia de uno a uno con el peso
Los socios aceptan como mínimo un 10% en tumin
Es un proyecto anticapitalista, autónomo y plural

Fuente: Elaboración propia.

La primera impresión del tumin (ver anexo I) se realizó en una imprenta y fue financiada por los miembros del grupo fundador, el foliado y sellado lo hicieron los profesores de manera manual. Así lo comentó uno de los socios fundadores:

La lógica era ésta: imprimir tumin para cien familias nos cuesta tres mil pesos, y somos diez, cada quien tiene que poner trecientos pesos. ¿Creemos que vale la pena? Pues sí, ósea trecientos pesos se van en unas chelas, en un fin de semana (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

En esa primera emisión se imprimieron siete mil vales en distintas denominaciones, de 1T, 5T, 10T y 20T; el total equivalía a cincuenta mil tumin que fueron distribuidos entre cien socios. Cada socio recibió 500T para iniciar con los intercambios. Junto con los 500T, cada socio recibió, también un cartel en el que se lee: “Aquí aceptamos tumin”, una carpeta con el directorio de los socios, el reglamento, una revista Kgosni y un cd con un video (Castro, 2014, p. 42). La segunda impresión del tumin complejizó la posibilidad de que fuera falsificado; esta vez el folio también se realizó en una imprenta y ahora llevaba una cubierta plástica de cada lado.

- *Principios, valores y lema*

Cuando se generó el proyecto se adoptaron como principios rectores los principios del cooperativismo⁶⁹ y se agregaron algunos más: 1) adhesión voluntaria, 2) democracia, 3) cooperación económica, 4) autonomía, 5) educación, 6) cooperación entre cooperativas, 7) interés por la comunidad, 8) libertad de pensamiento, 9) interés por la ecología, 10) solidaridad, 11) ayuda mutua, 12) confianza y 13) colectividad. Y si bien estos principios son los que dan origen y guían al proyecto, en la primera asamblea que se llevó a cabo, se consensó que los principios que serían la columna vertebral del proyecto serían: autonomía, solidaridad, confianza, ayuda mutua y colectividad.

La autonomía, porque como ya se ha mencionado, siempre se pensó que el túmin fuera un proyecto autónomo y desligado de estructuras públicas y privadas que pudieran comprometer su filosofía y debilitar sus actividades.

La colectividad es un principio rector porque el túmin tiene aspiraciones de ser un germen de transformación en medio de un sistema económico hegemónico y excluyente, de acuerdo a uno de sus fundadores: “nosotros creemos que no podemos pensarlos solos, no creemos que los mecanismos de la economía de mercado, vayan a transformarse desde una persona, ¿no? Por eso, creemos que es importante construir la colectividad (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Por su parte, a propósito de la solidaridad, una de las socias nos comentó lo siguiente:

En algo que se basa el túmin es en la confianza, en la confianza y en la solidaridad y no la solidaridad como nos la dio el gobierno de... cómo se llama el señor de las orejas grandes... No sé si fue Carlos Salinas⁷⁰ el que, el que crearon la palabra solidaridad. Entonces nosotros les dijimos a los de la PGR⁷¹ que nosotros nuestra solidaridad no es... no es la solidaridad que el gobierno impuso, que fue nada más la pura palabra típica que te hace sentir que estás bien; porque solidaridad es aquella donde te dan un dinero y que al cabo del tiempo te lo están cobrando para que... Entonces -este- entonces dijimos que la solidaridad que nosotros tenemos es la que en verdad se vive y la que se siente y se hace, no

⁶⁹ Para ir a detalle a los principios del cooperativismo ir a: <https://concamex.net/principios-del-cooperativismo/>

⁷⁰ Carlos Salinas de Gortari es un economista y político mexicano que fue presidente de México del 1 de diciembre de 1988 y al 30 de noviembre de 1994.

⁷¹ Procuraduría General de Justicia.

es el panfleto de decir somos solidarios y te doy tanto dinero y al rato vente porque tú tienes que votar por el PRI (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

La solidaridad de la que habla esta socia es de aquella que se construye desde abajo y entre iguales, de aquella que busca generar procesos de empoderamiento y no de dependencia. Porque esta solidaridad “desde abajo” no pretende mantener al “otro” abajo; sino a ascender con ellos (Díaz, 2011).

Por su parte, la confianza se refiere al hilo que teje las relaciones entre los socios y que respalda los intercambios y al túmin mismo. Al respecto una de las socias nos comenta:

Vinieron unos jóvenes de la universidad UAC⁷², cuarenta jóvenes y un chavo me preguntó, que quién sostenía al túmin. Entonces estábamos ahí, estaba el maestro Oscar y estaba el maestro Castro, entonces yo les dije que me permitieran contestar; entonces yo le dije: tú pregunta va a ser contestada con otra pregunta, ¿Quién sostiene al peso? -le dije yo- ¿Quién sostiene al peso? Entonces el joven muy garboso me contestó que el peso lo sostenía el petróleo, el oro, sus instituciones y todo eso- y le dije yo-. Pues fíjate que esa es una enseñanza que nosotros, yo como maestra en la primaria eso decíamos, pero la realidad ¿A dónde está el petróleo? Nosotros vivimos en la zona petrolera y te puedo asegurar que aquí han buscado petróleo y ya no hay pozos petroleros. ¿A dónde está el oro, si todas las minas que tiene México, todas son de extranjeros? ¿A dónde están sus instituciones? Así que ahora si te voy a contestar: el túmin está basado en la confianza (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

- *Reglamento.*

Cuando se desarrolló el proyecto y antes de ponerlo en marcha, los fundadores y los promotores escribieron un reglamento (Ver anexo 3). En este se recogen cuatro cuestiones fundamentales: 1) las principales características del proyecto, que ya han sido explicadas en el apartado anterior, 2) los principios y valores que guían su funcionamiento, que también ya han sido abordados; 3) los compromisos y derechos de los socios, y 4) los compromisos y derechos para personas que quieran ser socias y se encuentren en una región fuera del Totonacapan.

El reglamento no pretende ser exhaustivo sino solo un documento descriptivo que sirva a los socios de guía. De acuerdo a los fundadores los dos puntos más importantes del reglamento

⁷² Universidad Autónoma de Campeche.

son: recibir como mínimo un 10% del pago en tumin y si deseas dejar de ser socio debes devolver los 500T que se te proporcionaron en un inicio. Así lo expresa uno de sus socios fundadores:

Dijimos no vamos a ir con un súper reglamento de tres tomos, vamos a tener simplemente unos principios, un reglamento práctico; y a partir de ahí, trabajemos. Entonces, ¿Por qué? Porque nosotros somos compañeros, no somos policías. Entonces no nos vamos a andar vigilando que hiciste o que no hiciste (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Por otro lado, en el reglamento no se contemplan mecanismos de sanción en caso de que alguno de los socios incumpla alguna de las reglas o haga mal uso del tumin. Esta cuestión ha generado polémica entre los socios y promotores, ya que algunos de ellos consideran que si deberían existir sanciones para aquellos que incumplan con algún apartado del reglamento.

Sin embargo, la mayoría de los socios han coincidido en que no deben existir mecanismos de sanción. Y es que, si el tumin es un proyecto cuyo respaldo es la confianza entre socios; la idea de aplicar mecanismos de sanción debilitaría el espíritu del proyecto. Se parte de la idea de que los participantes tienen distintos niveles de conciencia social y compromiso, y de que cada uno aprende a un ritmo distinto; por tanto, el proceso de aprendizaje y concientización individual debe ser respetado. Cuando preguntamos a uno de los fundadores él expresó lo siguiente:

Entonces, yo soy de la idea que hay que respetar los procesos de cada quien. Entonces, si es cierto que hay unos que no hacen buen uso, que lo pueden hacer mejor, pero es precisamente un proceso donde la gente se vaya dando cuenta de que esto es de economía solidaria, y con el ejemplo de los demás pues es como ir aprendiendo. Entonces, es un asunto de paciencia entre nosotros con los compañeros, tenemos paciencia de que todos estamos aprendiendo, algunos más otros menos, pero todos estamos aprendiendo y es como una especie de escuela. Que confías en el otro y el otro confía en ti, te solidarizas. (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

- *La casa del tumin y la revista Kgosni*

Al entrar a la casa del tumin se lee en una gran tabla: “Mercado Alternativo, Economía Solidaria y Autogestión”. El hecho de nombrar este espacio como “casa del tumin” y no “tienda del tumin” no es una mera coincidencia sino una decisión deliberada. La intención es, por un lado, mostrar que este espacio opera con una lógica distinta, al resto de las tiendas del

pueblo. Por ejemplo, en el apartado de material didáctico se lee: “si no puedes comprar un disco, llévatelo prestado, sólo anótate, cuídalo y devuélvelo”; esto muestra una lógica de confianza, cooperación, solidaridad y apoyo mutua. Y, por otro lado, busca generar un sentido de pertenencia al hacer sentir a los socios que esa es casa de todos (Castro, 2014, p. 76).

La casa del túmin es un espacio físico que se encuentra en Espinal y tiene dos funciones básicas:

La primera es facilitar a los socios, que son productores, un área en la que puedan exhibir y poner a la venta sus productos. En la casa del túmin es posible encontrar una gran diversidad de productos, desde comestibles, libros y material pedagógico hasta blusas y bolsas hechas a mano por los socios del túmin que son totonacos. Todos los productos que se exhiben tienen dos precios, un precio en pesos mexicanos y otro precio con un descuento si se paga la totalidad en túmin. Lo anterior, permite que los socios tengan acceso a productos de calidad y a un precio accesible; e incluso les permite comprar productos sin necesidad de usar pesos en las transacciones.

Los artículos que se encuentran en la casa túmin son el respaldo tangible del túmin, para mostrar que éste está blindado por la confianza entre los socios y por los bienes y servicios que éstos producen.

La segunda función de la casa del túmin es la de fungir como un espacio para reuniones, cursos, ciclos de cine comunitario; así como para llevar a cabo las asambleas mensuales de los socios. Por ejemplo, se organizan talleres de análisis de la realidad; así como “La Hora de la Tarea”, en ésta los niños de la primaria de Espinal acuden para ser asesorados en sus tareas por estudiantes de la universidad, a cambio de una cooperación de 5T (Castro, 2014, p. 77). Este espacio es atendido por socios voluntarios que reciben una gratificación simbólica o por estudiantes de la Universidad Intercultural Veracruzana (UVI) que hacen su servicio social.

En estos años, la casa del túmin ha tenido tres diferentes ubicaciones, la primera de ellas fue en un pequeño local cerca de la presidencia municipal, un grupo de 10 profesores y socios cooperaron para pagar la renta de este local hasta que el lugar pudiera ser autosuficiente. Según lo expresa uno de sus fundadores: “esto significó un avance en la autonomía ya que se podía salir de las instalaciones de la UVI” (Castro, 2014, p. 77).

Después de un año, una de las socias, en un gesto de solidaridad y compañerismo, ofreció, sin cobro de renta, una vivienda que tenía desocupada para que la casa del túmin fuera un

espacio más grande y tuviera posibilidades de llevar a cabo reuniones, festejos y cursos con más gente. En esta nueva ubicación, la casa contaba con un patio en el cuál se empezaron a sembrar plantas medicinales, pensando en generar un banco de semillas (Castro, 2014, p. 77). En junio de 2013, la casa del túmin se mueve a la ubicación que conserva hasta el día de hoy. Es un salón, que pertenece al pueblo, y en el que la UVI funcionó en sus inicios. Es un espacio más reducido que la ubicación anterior, lo cual freno algunas de las actividades que se hacían antes, específicamente las que se realizaban en el patio.

Por su parte, la revista Kgosni es una publicación, quincenal, de Derechos Humanos, que pretende que la sociedad espinalense se empodere, haciendo contrapeso a la desinformación emitida desde los medios de comunicación hegemónicos (Castro, 2014, p. 79). Los contenidos referentes a la situación de Derechos Humanos que se vive en México, son proporcionados por la Red Unidos por los Derechos Humanos o por otros colectivos que tienen relación con el proyecto y que trabajan sobre temas de economía solidaria y autogestión.

La revista además de contener artículos de Derechos Humanos y economía solidaria, esta acompañada de anuncios relativos al proyecto como informes, propuestas, fecha de las asambleas, nuevos socios que se agregan el directorio, etc. Hacia el final de la revista, hay un espacio para que los socios, que así lo deseen, anuncien los productos y/o servicios que ofrecen; éstos cooperan con 10T que son empleados para la sustentabilidad del proyecto.

Tanto la casa del túmin como la revista Kgosni, son espacios estratégicos para el proyecto, ya que tal como lo expresa uno de sus fundadores: “Una buena comunicación es imprescindible para que funcione cualquier organización y empieza a ser de importancia vital a partir de que se juntan dos personas” (Castro, 2014, p. 78).

- *Estructura organizacional y organización interna del grupo.*

La organización interna es, en gran medida, responsabilidad de los socios promotores y de los socios fundadores; aunque todos los socios deben estar involucrados en la organización y gestión del proyecto.

Al ser una organización de carácter democrático la asamblea general funge como la autoridad máxima; ésta se realiza cada dos o tres meses. Las asambleas han sido rotativas y se han llevado a cabo en Espinal, Papantla y Zozocolco, con la finalidad de que un mayor número de socios pueda asistir (Castro, 2014, p. 83).

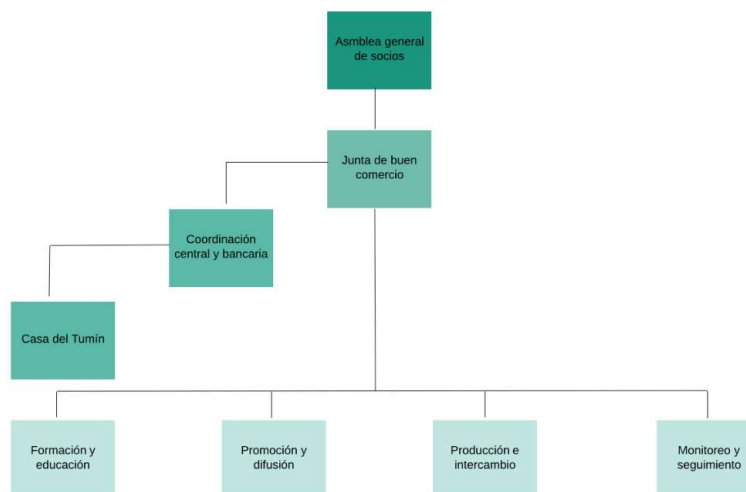
Dado que un pilar importante del proyecto tiene que ver con la educación, en las últimas cinco asambleas se ha incluido la participación de los niños; mientras sus padres participan en la asamblea, los niños hacen un trabajo de formación en Derechos Humanos y ES y hacia el final de la reunión, presentan sus resultados en el pleno.

Después de la asamblea, se encuentra la junta de buen gobierno, en ella convergen cinco comisiones de trabajo: 1) la coordinación general y bancaria, 2) la comisión de formación y educación, 3) la comisión de promoción y difusión, 4) la comisión de producción e intercambio y 5) la comisión de monitoreo y seguimiento. Cada una de estas comisiones está a cargo de socios, socios promotores o estudiantes de la Universidad Intercultural Veracruzana (UVI) que de manera voluntaria se adscribieron a ellas. A pesar, de que las comisiones agrupan actividades que son importantes para el funcionamiento y desarrollo del proyecto; éstas no funcionan como se esperaba y la mayoría de las tareas recaen, todavía, sobre la coordinación general.

La coordinación general está a cargo de tres socios que, básicamente, cuidan el buen funcionamiento de todo el proyecto. Entre sus actividades se encuentran: emitir, resguardar y distribuir los vales, convocar a los socios a las asambleas o talleres, coordinar los contenidos de la revista *Kgosni*, atender la casa de tumin, pagar a los socios por las ventas que se logren en la casa del tumin; articular los intercambios, atender a los visitantes, articular relaciones con distintas asociaciones; y resolver y gestionar cualquier problema o fricción entre socios (Castro, 2014, p. 84). Los integrantes de la coordinación general se rotan cada dos años, de esta manera todos los socios tienen la posibilidad de participar y cuidar del proyecto.

En la siguiente figura se muestra la estructura organizacional del tumin.

Figura 8. Estructura organizacional del túmin



Fuente: Tomado de Castro, J. (2014), p.84

d) Socios y tipo de relaciones entre los miembros del grupo: De cliente a compañero

El túmin se planteó como un proyecto plural e incluyente; podía participar cualquiera que estuviera interesado siempre y cuando fuera productor o comerciante. En inicio, no hubo un control riguroso para poder ser parte del proyecto, es decir no había ni condiciones, salvo la que ya se ha mencionado, ni sanciones. Se apelaba a la confianza de la gente.

El túmin es un proyecto que busca impactar más allá de la dimensión económica, busca educar en solidaridad y mostrar a sus participantes que vivir y pensar de manera colectiva es posible; sin embargo, esto implica ir a contracorriente del sistema hegemónico; y por tanto no es un espacio en el que todos quepan. Por ejemplo, se excluyen del proyecto quienes no creen que la confianza, la solidaridad y la ayuda mutua son valores vigentes y necesarios; aquellos que no creen que la construcción de otro mundo es posible, aquellos que viven del asistencialismo y que dejan su destino en manos de los partidos políticos y del estado (Castro, 2014, p. 47). Así lo expresa uno de sus socios fundadores:

Entonces, que es lo que te están diciendo es no confié en ti, pero si pones otro letrero me está diciendo yo si confié en ti, entonces es un choque; yo digo lo principal es ideológico y a la gente se lo resumimos en una sencilla frase, ósea cuando tu entras al túmin dejas de ser

cliente y te conviertes en compañero, eso te mueve todo el piso (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Así que, la transición entre cliente y compañero es un proceso ideológico que resume la esencia y naturaleza del tumin. Esta transición desafía los postulados y la lógica propuestos por el sistema económico hegemónico; en el que se privilegia a la competencia y a la individualidad, por encima de la solidaridad y la colectividad.

Y es justamente lo anterior, lo que el proyecto busca: educar en solidaridad y generar nuevos procesos ideológicos que permitan a sus participantes hacerse cargo de su propio destino pensando desde la colectividad y no desde la individualidad.

- *Relación con externos y redes*

El tumin se pensó y se planteó como un proyecto autónomo y plural, si bien acompañado por algunas instituciones y organizaciones de la sociedad civil ha desarrollado una personalidad propia y ha ido creciendo a su propio ritmo. Así lo cuenta uno de los socios fundadores:

Pero si recibimos apoyos de organizaciones civiles o del público en general que se solidariza, bueno pues eso sí; pero básicamente el financiamiento proviene de nosotros mismos como socios. Esporádicamente alguien apoya con algo, pero no dependemos de eso. Empezamos con ese patronato y después se puso la casa del tumin, casi muy pronto pues porque era necesario, estratégico tener un punto de referencia. Y no solo es un punto de referencia; sino que también un lugar de reuniones, de cursos, de venta de productos, etc. Entonces, con la venta que se da ahí pues también se empieza a financiar el proyecto. Ahora que tenemos los libros pues, ya vimos que podemos vender libros; entonces eso nos ayuda porque nos lo donan las instituciones, nos donan una parte. Por ejemplo, primero imprimimos 500 libros, que los financió la universidad (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

- *Otros socios en otros estados y el tumin de cambio.*

El tumin no solo ha crecido en otras localidades del Estado de Veracruz, sino también en otros estados. Actualmente, está presente en al menos 4 estados en México: Oaxaca, Puebla, Chiapas y muy recientemente en la ciudad de Toluca que se encuentra en el Estado de México.

Este crecimiento se ha dado por dos distintas vías. Por un lado, colectivos que han conocido el proyecto y se han acercado a la junta de buen gobierno y a la asamblea general para recibir

asesoría y vincularse al proyecto. Y, por otro lado, individuos que han viajado al Espinal o a Papantla y que sin ser socios del túmin, han entrado a comprar en algún comercio y al pagar han pedido recibir su cambio en túmin; y es de esta manera que ingresan al sistema. Así lo cuenta uno de los socios fundadores del proyecto:

Ya hace cinco años porque el próximo mes vamos a cumplir cinco años y lo que permite que haya otros grupos fuera de aquí de Veracruz o de Espinal, es la modalidad o el funcionamiento del túmin de cambio, ósea el que el túmin sea válido al portador y que no solo se usa entre socios permite que una sola persona comience en una comunidad lejana, el solo. Por ejemplo, si aquí, en Papantla nada más estuviera don Rodolfo, él lo puede comenzar a utilizar de cambio con su clientela de confianza los que se lo acepten (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

A estos individuos que se vuelven usuarios del túmin sin ser socios, se les explica que, si están interesados en fomentar el proyecto en su localidad, deben empezar solos y comenzar a invitar a otros productores y comerciantes para comenzar a formar un grupo y un circuito corto de intercambios. Es fundamental que el grupo que se forme, comparta los valores y principios rectores del proyecto, para que éste no pierda la esencia por la que se creó. Así lo explica uno de los socios fundadores:

Se va generando un grupo; por eso es que una persona que quiere inscribirse, aunque este solita se puede, le tenemos que explicar que va a empezar sola. Y que, si ella quiere que haya un grupo, tiene que fomentar el túmin de cambio para que se pueda ir formando un grupo, porque no va a venir hasta otro lugar para comerciar con el túmin, la idea es que lo vaya potenciando en su localidad (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Algunos estados, como Chiapas, Oaxaca y Puebla han adoptado el modelo y el esquema de funcionamiento del túmin, con mucho éxito. De hecho, Chiapas, Oaxaca y Puebla ya se consideran como túmin autónomo, ya que no dependen de la asamblea general del Espinal ni de la junta de buen gobierno. Así lo narró uno de los socios fundadores:

Entonces hay lugares, desde luego, donde es más campo fértil; Espinal, así como se oye “espinal”, no, es lo mejor, pero hay otros lugares como Chiapas, como Puebla, como Oaxaca donde hay más organizaciones, donde hay más conciencia comunitaria, donde es rápido. No necesitas explicarles, ya ellos te explican a ti. Entonces esos lugares se van potenciando más y va a llegar el momento en que van a ser más que nosotros. Entonces este

crecimiento del túmin, llega un momento en que nosotros por más ligeros que sean los gastos, llega un momento en que ya no podemos financiar a todo el país (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Tal como lo expresa este socio fundador, la intención de que el túmin se vuelva autónomo en estos estados, tiene que ver con el financiamiento del proyecto. Desde la asamblea general y la junta de buen gobierno de Espinal se vuelve insostenible financiar la operación del túmin en todos los estados; así como llevar a cabo la gestión de todo el proyecto. En tanto el número de socios va aumentando en esos estados, se van generando las bases para que el proyecto se vuelva autónomo; aunque respetando los principios rectores generales del proyecto. Así lo cuenta un socio fundador:

Entonces ya tuvimos que pensar en una organización como de segundo nivel, vamos a decirlo así, donde se puedan formar regiones autónomas de túmin. Entonces, por ejemplo, ahorita ya está próximo a salir el túmin Chiapas. ¿Qué implica eso? Bueno implica que, así como empezamos aquí: que tengan cincuenta socios, que tengan un equipo coordinador que está dispuesto a impulsarlo ahí, a coordinar, a organizar; que hayan visto la manera de resolver el financiamiento o los gastos, como le van hacer para conseguir lo que necesitan para imprimir o para lo que sea (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

En octubre de 2017 se incorporó la ciudad de Toluca al proyecto. Después de una conferencia que uno de los fundadores del proyecto dictó en la ciudad de Toluca, un grupo de 10 artesanos se acercó a él para expresarle su interés de formar parte del proyecto. Así que después de una charla y explicación detallada del proyecto, se les entregó a los artesanos 5000T para que empiecen con el proyecto. En un inició este grupo de artesanos de la ciudad de Toluca, dependerá de la Asamblea general y de la junta de buen gobierno de Espinal, en tanto el grupo empiece a crecer y haya al menos 50 socios, el grupo podrá ser autónomo. Por otro lado, en agosto de 2018 un grupo de emprendedoras del estado de Morelos, específicamente del poblado de Jojutla se han incluido al proyecto.

e) Perspectivas y retos

El túmin es un proyecto que tiene dos motivaciones principales: por un lado, trata de resolver problemas de tipo económico; y, por otro lado, tiene una vertiente de carácter ideológico;

esto es, busca devolver a la comunidad su dignidad y autonomía frente al control capitalista (Castro, 2014, p. 121). A pesar de lo anterior, es importante aclarar que el túmin no representa una solución definitiva a los problemas causados por el sistema económico hegemónico; sin embargo, si representa un germen de transformación y la transición hacia una sociedad más justa y educada en solidaridad.

El túmin aún debe enfrentar una serie de desafíos para continuar consolidándose. Entre algunos de estos retos se destacan, por un lado, la necesidad de sentar y documentar las bases para formar una organización de segundo nivel. Que si bien, hasta ahora hay algunos sitios en donde el proyecto del túmin ya es independiente, éste modelo no se ha sistematizado para poder ser replicado en otros estados. Y, por otro lado, avanzar, aún más, en procesos ideológicos para lograr ser un proyecto que eduque en solidaridad y que logre concientizar a sus socios y usuarios de la importancia de pensar en otras maneras de organización y que otro mundo, distinto al capitalista es posible.

f) Conclusiones del estudio de caso a la luz de las proposiciones de trabajo

A continuación, se presenta una tabla que muestra los hallazgos en relación a este caso de estudio. En este sentido las proposiciones que se presentan en la tabla buscan encontrar un vínculo y/o relación entre dos conceptos. A diferencia de la hipótesis general del trabajo, las proposiciones no pretenden ser comprobadas a la luz de los casos de estudio de esta tesis; únicamente plantean una relación entre conceptos.

Tabla 45: *Tabla de proposiciones, categorías e indicadores*

CATEGORÍAS	HIPÓTESIS	INDICADORES	TÚMIN
Tipo de organización: -Ámbito parabancario -Ámbito bancario	Las iniciativas de Finanzas Éticas en México se desarrollan, principalmente, en el ámbito parabancario (mercados no regulados).	Monedas sociales y/o complementarias -Microcréditos -Créditos familiares -Bancos comunales - Mercados sociales -Trueque	El túmin es una iniciativa de moneda complementaria; con un fuerte componente comunitario. Se considera una iniciativa de carácter parabancario.
Escala de incidencia: - micro: incidencia a nivel local - macro: incidencia a nivel regional o estatal	Las Finanzas Éticas en México son una herramienta de transformación de carácter local.	<u>A nivel económico:</u> capacidad de sus miembros de solventar necesidades materiales, acceso al crédito, reparto solidario, generación de circuitos de intercambios cortos, creación de empleo a nivel local. <u>A nivel social:</u> creación de sentido de comunidad, cohesión social y construcción de redes de solidaridad y confianza.	En este nivel, el túmin permite a sus socios y usuarios solventar necesidades materiales básicas; y propicia circuitos de intercambios cortos. En este nivel, el túmin ha generado un fuerte sentido de identidad en la comunidad. El túmin se ha convertido en un símbolo de Espinal.
Potencial de transformación	Las iniciativas que trabajan en red con otras iniciativas o cuentan con el respaldo de instituciones (ONG'S, públicas, privadas) tienen un mayor potencial de transformación.	<u>A nivel político:</u> construcción de ciudadanía, propuesta de políticas públicas ligadas con la Economía Solidaria	Recientemente, el túmin ha generado impacto en esta dimensión. Ya que, al menos en Espinal, es posible pagar impuestos, al municipio en túmin

Fuente: Elaboración propia

La tabla muestra las particularidades del primer caso de estudio a la luz de las categorías de análisis empleadas en este trabajo. La primera categoría corresponde al tipo de organización. En este caso el túmin, al igual que la gran mayoría de iniciativas de Finanzas Éticas en México, asociadas a la Economía Solidaria, es una iniciativa parabancaria; lo que implica que es una iniciativa de carácter formal pero que no se encuentra regulada por ninguna institución ni pública ni bancaria.

La segunda categoría se refiere a la escala de incidencia de las iniciativas, que puede ir desde lo local hasta lo nacional; y que además está directamente relacionada con su impacto en tres dimensiones: la dimensión económica, la social y la política.

La dimensión económica se refiere a la capacidad de los participantes de solventar sus necesidades materiales básicas, al acceso al crédito, al reparto solidario, a la generación de

circuitos cortos de intercambios y a la generación de empleos. Por su parte, la dimensión social se refiere a la creación de sentido de comunidad, cohesión social y a la construcción de redes de solidaridad y de confianza. Finalmente, la dimensión política tiene que ver con la construcción de ciudadanía y la propuesta de políticas públicas ligadas a la Economía Solidaria.

La escala de incidencia del tumin, a seis años de su inicio, es hoy nacional. Ya que se encuentra presente en al menos cuatro estados diferentes al estado donde surgió. Esta escala de incidencia le ha permitido tener un impacto positivo en las tres dimensiones, antes señaladas.

En la dimensión económica el tumin ha facilitado la generación de circuitos cortos de intercambio y ha permitido que sus participantes sean capaces de solventar necesidades materiales básicas; lo cual ha redundado en desarrollo local. Así lo expresa uno de los socios fundadores del proyecto:

Una señora ya no va a la tienda porque le faltaron dos o tres pesos; entonces saca el tumin y ya completa ósea ese es un gran impacto. Es que ya llego el de las tortillas y no me alcanzó para pagarle, ya saca el tumin y le paga. Y, a nosotros mismos a veces nos pasa cuando nos quedamos sin nada sacamos el tumin y lo resolvemos, son impactos que no se ven, pero pues que si sirven (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Por otro lado, el hecho de que en la casa del tumin los productos tengan dos precios, uno en tumin y otro en pesos, y que el precio en tumin sea menor; tiene dos implicaciones. Por un lado, incentivar el uso del tumin y, por otro lado, permitir que los socios puedan cubrir sus necesidades materiales básicas con menos dinero. Incluso aquellos que no son socios, al ver que los precios en tumin son más baratos, piden su cambio, de alguna transacción, en tumin para así entrar al circuito. Así lo cuenta uno de los socios fundadores:

Ya es una locura, ósea todavía se recibe el tumin y le bajan el precio y la gente se da cuenta y nosotros queremos que hagan eso simplemente que no lo suban, ya para que tenga chiste. El chiste es que con esto tenemos quinientos pesos extra en el bolsillo que te sirven para completar de vez en cuando algo (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015). Entonces la gente te dice: oye dame de cambio el tumin porque de ahí yo vengo y compro más barato (ESF, comunicación personal, 12 de octubre de 2015).

Al respecto, uno de los socios comentó lo siguiente:

Hay mucha gente que a lo mejor no tiene acceso para venir a mi negocio, entonces con el túmin, a lo mejor sí tienen acceso, porque los estoy aceptando (ESO, comunicación personal, 13 de octubre de 2015).

Por otro lado, el túmin ha tenido impacto también en la dimensión social, creando redes de confianza y solidaridad; sentido de comunidad, pertenencia, y cohesión social. Ha creado redes de solidaridad porque aquellos que forman parte del proyecto buscan hacer transacciones entre ellos a manera de ayuda mutua. Por otro lado, la dimensión social se liga con una dimensión educativa e ideológica que, desde el punto de vista de los fundadores, es la dimensión en donde el túmin ha tenido más impacto. Así lo comenta una de los socios fundadores:

Si, el principal impacto del túmin ahorita yo creo que no es tanto económico si no cultural e ideológico, ¿no? En el sentido de que pensamos el mundo de una manera diferente, empezamos a forjar relaciones interpersonales y comerciales diferentes. Aunque el túmin solo se mueva en un diez por ciento. Nosotros pensamos en un diez por ciento porque generalmente forma parte del margen de la ganancia que es cómodo a cualquiera, a nadie le afecta. Entonces teníamos que pensar en eso; sobre todo si es gente nueva que no es consciente de eso, ella va a pensar que pierde que no es así y por lo menos que sea la ganancia y no los costos. Y, se va dando cuenta que no pierde pues ya hace ventas que no haría; es decir es un poco intangible el beneficio económico, a veces la gente no lo ve, a veces la gente no ve que está haciendo ventas, pero solo porque acepta túmin ósea no se lo atribuyen al túmin. Hay gente que se solidariza y te hace el gasto a ti, como socio; y antes no lo hacía y ahora se lo hace porque es el túmin y es compañera y ese es el chiste que yo cuando entro me hago de una clientela que no tenía, pues se supone que todos me van a comprar. Si yo quiero comprar verduras pues veo quien en el túmin vende y ya le compro a él y ya le voy restando la lista de Chedraui (ESF, comunicación personal, 13 de octubre de 2015).

Con lo anterior el impacto cultural e ideológico se ve reflejado en que la gente empieza a pensar otras maneras de interactuar y de comercializar, formas muy distintas a las propuestas por el sistema económico hegemónico.

Para el caso de la dimensión política, que de acuerdo al esquema propuesto por este trabajo es la dimensión más avanzada y corresponde a iniciativas ya consolidadas, el túmin ha tenido un

impacto positivo. Este impacto se ha dado por dos distintas vías. Por un lado, por su carácter militante y su involucramiento en temas públicos. Y, por otro lado, por haber logrado que la oficina de gobierno de dos municipios, uno en Espinal y otro en Oaxaca, hayan aceptado ser socios y hayan aprobado que algunos impuestos puedan ser pagados en túmin. Lo anterior representa un avance hacia el involucramiento del sector público con las iniciativas de Finanzas éticas y Economía Solidaria. Lo anterior es, sin duda, un hecho inédito en México. Por el impacto que el túmin tiene en las distintas dimensiones, antes mencionadas, es posible ubicarlo como una iniciativa consolidada y con posibilidades de mayor crecimiento. En la siguiente figura se le ubica en el nivel 3 que corresponde a iniciativas con impacto positivo en las tres dimensiones (económica, social y política).

Figura 9. Niveles de acción de las iniciativas de Finanzas Éticas

Nivel de evolución de las prácticas de Finanzas Éticas / Impacto en dimensiones	Dimensión Económica	Dimensión social	Dimensión Política
Nivel 1	Redes familiares y/o sociales		
Nivel 2	Grupos solidarios Clubes de trueque	Cajas de ahorro Monedas sociales/complementarias	Túmin
Nivel 3	Bancos comunales	Cooperativas de crédito y ahorro	Banca Ética

Fuente: Elaboración propia

6.2. Estudio de caso ≠ 2: Grupo solidario de crédito y ahorro

a) Introducción y contexto socioeconómico en el que surge el grupo solidario de crédito y ahorro.

El grupo solidario de crédito y ahorro que se abordará en esta sección, surge como iniciativa de un grupo de profesores de enseñanza media superior de una institución privada de la ciudad de Toluca. La ciudad de Toluca, es la cabecera municipal del Estado de México, ésta se encuentra ubicada a una hora de la ciudad de México. Toluca es una ciudad conocida por haberse convertido en un centro industrial. Desde la década de los sesenta, y hasta la fecha, el objetivo de las diferentes administraciones ha sido fomentar la industrialización como una forma de combatir la pobreza y promover el progreso de sus habitantes.

Para algunos autores (Castillo, 1992; Montoya, 1995; Arteaga & Alfaro, 2001; e Iracheta, 2009) el proceso de metropolización en Toluca, que inicio propiamente con la construcción del corredor industrial “Toluca-Lerma”, provocó un acelerado proceso de migración campo-ciudad (García-González & Adame-Martínez, & Sánchez-Nájera, 2015, p. 39). Durante este proceso de expansión industrial, la pobreza nunca fue un tema prioritario de las políticas gubernamentales, a éstas preocupó más cómo garantizar la expansión de la industria (Arteaga, 2005, p. 672); tendencia que prevalece hasta ahora.

De acuerdo a cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), actualmente la ciudad de Toluca tiene alrededor de 819,561 habitantes, ésta cifra representa el 5.40% del total del Estado de México. De acuerdo a un reporte elaborado, en 2010, por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), 407, 691 individuos, es decir el 41.8% del total de la población, se encontraban en situación de pobreza; de los cuáles 340,753 (34.9%) presentaban pobreza moderada y 66,938 (6.9%) estaban en pobreza extrema. Mientras que el 37.2% es considerada población vulnerable, ya sea por ingresos o por alguna carencia social.⁷³

⁷³ Para la Secretaría de Desarrollo Social de Estado de México (SEDESEM), la vulnerabilidad social se puede entender como la suma de procesos vinculados a la pobreza, la marginación y la exclusión social, tales como: el rezago educativo, carencia por acceso a los servicios de salud, carencia por acceso a la seguridad social,

En la siguiente tabla se muestra un desglose del porcentaje de la población que presenta algún tipo de carencia social.

Tabla 46: *Porcentaje de la población con carencias sociales*

CARENCIAS SOCIALES	PORCENTAJE
Rezago educativo	16.3
Carencia por acceso a servicios de salud	32.1
Carencia por acceso a la seguridad social	54.7
Carencia por acceso a la alimentación	33.7
Viviendas sin disponibilidad de servicios básicos	20.1

Fuente: Elaboración propia con cifras del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

Toluca, al igual que algunas otras ciudades en México se caracteriza por tener un patrón de crecimiento y desarrollo económico no planificado y muy desigual. Lo anterior se ve reflejado en las diferencias en los estilos de vida, derivadas de una distribución muy desigual del ingreso; la pobreza, la insuficiente infraestructura, la carencia de vivienda y el deficiente transporte público. El consejo nacional de población (CONAPO) considera a Toluca como la ciudad media con el mayor número de población marginada, situándola después de la ciudad de Acapulco.

Por otro lado, Toluca es uno de los municipios del Estado de México con mayor delincuencia. Según cifras del sistema nacional de seguridad pública, en el 2016 el número de actos delictivos ascendió a más de 11,000 lo que ubica a Toluca como una de las zonas con el mayor índice de delitos. En la última década la ciudad de Toluca ha experimentado, de manera progresiva, una fragmentación en el tejido social como resultado de la inseguridad, la violencia y el número de muertes asociadas a la delincuencia organizada.

b) Antecedentes y miembros del grupo

El grupo solidario de crédito y ahorro surge como iniciativa de un grupo de profesores de una institución privada de educación media. La iniciativa surge como resultado de una plática informal, en la que los profesores comparten que el salario mensual que reciben no les es

carencia por servicios básicos en la vivienda y carencia por acceso a la alimentación. Para profundizar en estas estadísticas ir a: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/42741/Mexico_106.pdf.

suficiente para solventar todos sus gastos y menos aún para hacer frente a necesidades futuras o emergencias.

En México, desde el 2008, se ha promovido una política salarial a la baja, lo cual ha implicado una pérdida gradual del poder adquisitivo de los mexicanos y un incremento de la pobreza. Según el informe global de salarios de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) del período 2016-2017, los ingresos laborales de los mexicanos disminuyeron hasta 40%, mientras que en otros países como en China, han crecido hasta en 60%. El informe muestra que la baja de los salarios en México comenzó desde 2008 y en 2015 se estabilizó ligeramente; sin embargo, los salarios continúan a la baja.

Lo anterior ha colocado a una parte de los mexicanos asalariados en la precariedad laboral y la informalidad. Este fue el caso de algunos de los profesores que formaron parte del grupo que inició la caja solidaria de crédito y ahorro.

Para la gestación de la caja solidaria de ahorro, convergieron dos tipos de participantes. Por un lado, los profesores que se encontraban en la situación antes mencionada. Y, por otro lado, cinco personas que se encontraban en una situación de ventaja en términos salariales y con un espíritu de ayuda mutua y solidaridad para con otros, que se encontraron y unieron fuerzas para darle vida a este proyecto (a este tipo de socios les llamaremos socios solidarios - SS).

Así lo expone una de estas socias:

Pues la verdad es que desde que hemos estado juntos, siempre hemos tenido la idea de que en nuestras manos, y por la situación en la que estamos de que tenemos trabajo, tenemos de cierta manera ciertos recursos disponibles, pues siempre hemos tenido la idea de que debe de haber una manera de ayudar a la gente, de que debe de haber un proyecto en el que el fin de tener una organización, una empresa, no sea sólo que el dueño sea rico, sino que tiene que haber un crecimiento de toda la gente que está ahí; y todo tiene que ser parte de la ayuda de todos o sea una ayuda mutua y la verdad es que hemos discutido siempre muchos escenarios en los que queremos poner una empresa en la que la gente tenga oportunidad de crecer personalmente, que su familia también vea beneficios de educación y pues obviamente estos proyectos son a largo plazo y también requieren tal vez... inversiones muy grandes y pues ahorita este proyecto fue el que encontramos más cercano para poder hacer algo más rápido a corto plazo.

Digo que como usted comentó, ya habló con la maestra, era un grupo de maestros que necesitaban un apoyo, tenían ciertas necesidades y pues nosotros ahí vimos un pequeño camino sobre cómo iniciar un pequeño proyecto, cómo poner una semillita para ayudar. (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

Tal como lo expone esta socia solidaria, la intención de participar en este proyecto fue de ayudar y de tener, de alguna manera, un impacto positivo en su entorno inmediato. Otro de los socios solidarios expone:

Porque no juntar dinero, juntar ahorros y tenerlos disponibles para gente que tal vez tiene un problema, para solidarizarse con gente que tal vez necesita el recurso en ese momento y si son ahorros que los demás necesitan en ese momento pues se le puede apoyar. Así es como yo entendí en ese momento la idea de la caja. (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

Y es de esta manera que con la aportación inicial de cinco socios solidarios se le da vida a un proyecto que pretendía presentarse como un instrumento de ahorro y crédito basado en la solidaridad, la confianza y la ayuda mutua.

- *La primera reunión*

La primera reunión se llevó a cabo a principios del 2011, a ésta acudieron 15 personas; 10 de ellos eran profesores y 5 de ellos eran socios solidarios que, como se indicó más arriba, su única motivación era ayudar y solidarizarse con otros. En esta primera reunión se acordó que el grupo funcionaría como una caja solidaria de ahorro y crédito. Hubo dos acuerdos generales: por un lado, se acordó que los socios solidarios aportarían cantidades iniciales que oscilarían entre \$20,000 y \$50,000,⁷⁴ de esta manera el grupo podría empezar a facilitar préstamos a miembros que lo necesitarán de manera inmediata.

Por otro lado, se acordó también que cada socio debería ahorrar una cantidad mensual fija, de acuerdo a sus posibilidades de ingreso, y que esos ahorros se harían disponibles en forma de préstamo para el socio que lo necesitará. Los préstamos que se realizarán se harían con una pequeña tasa de interés, inferior a las tasas de interés ofrecidas por las instituciones financieras tradicionales.⁷⁵ Los intereses que se recaudarán como resultado de los préstamos se repartirán entre todos los socios al finalizar el año. Así lo explica la maestra que inició el proyecto:

⁷⁴ Lo que equivale a 1000 y 2500 euros respectivamente.

⁷⁵ Las tasas de interés que se manejan en las instituciones financieras tradicionales en México oscilan entre el 21.7% y 23.8%. La caja solidaria de crédito y ahorro prestaba con una tasa de interés del 5%.

La tasa de interés era baja, más baja que en el banco, a fin de año esos intereses se repartían entre todos los socios de la caja de ahorro; es decir al miembro que ahorro \$2500 le dábamos \$3500 ¿no?. Porque se hacía un recuento de todos los intereses y dependiendo de su ahorro era tanto por ciento que se le daba también de los intereses acumulados, entonces eso nos hacía diferentes porque los intereses no eran sólo para una persona sino se repartía entre los 15 (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

c) Esquema de funcionamiento

El esquema de funcionamiento de la caja solidaria de crédito y ahorro era sencillo. Se ha mencionado que había tres tipos de socios. Por un lado, los socios solidarios que aportaban una cantidad importante al inicio de cada año. Por otro lado, los socios que aportaban una cantidad fija mensual. Y la socia fundadora de la iniciativa.

El esquema de funcionamiento tenía que ver básicamente con 4 áreas: las aportaciones mensuales, los créditos que se otorgaban, los intereses y los ahorros que se entregaban al final del año.

Los socios que aportaban una cantidad fija mensual, debían decidir al inicio del año el monto mensual que iban a ahorrar. Estas aportaciones debían entregarse a la administradora de la caja durante los primeros 5 días del mes. Por su parte, los créditos se adjudicaban al socio que los requiriera siempre y cuando no excediera su capacidad de ahorro, aunque, como veremos más adelante, este dejó de ser un requisito para dar préstamos. Tal como lo explica uno de los socios solidarios:

Todos los miembros de la caja tenían que ahorrar, porque esa era la idea, tu ahorrabas para que si alguno en algún momento tenía un problema tuvieras tus ahorros, pero además podías hacer uso del ahorro de los demás, que esa era la intención 15 (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

Para adjudicar un crédito también se requería un aval solidario que fuera parte del grupo; esto es, que algún otro socio respaldará la petición de préstamo y se comprometiera a pagar en caso de que el socio que requería el préstamo no pudiera pagarlo en el período de tiempo establecido. Más adelante también se explicará que este dejó de ser un requisito obligatorio para obtener un crédito.

Por su parte, el socio que pedía un préstamo debía pagarlo con un interés mensual del 5%; la intención es que al final del año todos los intereses que se recaudarán se repartirían entre todos los socios en igual porcentaje.

En la siguiente tabla se resume el esquema de funcionamiento de la caja solidaria de crédito y ahorro.

Tabla 47: *Esquema de funcionamiento de la caja solidaria de ahorro y crédito*

RUBROS/TIPO DE SOCIO	SOCIO SOLIDARIO	SOCIO
Aportaciones / Ahorros	Una sola aportación anual de una cantidad que oscila entre \$10,000 y \$50,000	Aportaciones fijas mensuales, de acuerdo a sus ingresos y a su capacidad de ahorro
Créditos		Se pueden solicitar 5 días antes de que acabe el mes. Debe ser un monto que no exceda sus capacidades de ahorro. Debe haber un aval solidario que sea parte del grupo.
Intereses	Se reparten los intereses totales entre todos los miembros del grupo. Todos los socios reciben el mismo porcentaje	Se reparten los intereses totales entre todos los miembros del grupo. Todos los socios reciben el mismo porcentaje

Fuente: Elaboración propia.

- *Principios y valores*

Cuando surge el proyecto de la caja solidaria de crédito y ahorro se plantean 4 principios y valores que pretendían regir su actividad: la solidaridad, la ayuda mutua, la confianza, la autonomía y la autogestión. Así lo expresó la maestra que fundó la caja:

Pues si son principios que como todo ser humano pueden ser considerados como los valores universales, que son la solidaridad, solidarizarnos con los compañeros en las problemáticas que tenían, también la ayuda mutua, la autogestión, es decir, que no necesitamos a nadie que nos autorizara a gestionar un préstamo; el profesor o la profesora llegaban con toda confianza exponían su problemática y se les hacía el préstamo obviamente firmaban un documento que es un pagaré, pues para ser un poquito más formal.

La solidaridad y la ayuda mutua en el sentido de que, la caja nace y empieza a operar por la aportación de capital inicial que hacen los socios solidarios; para atender a necesidades específicas e inmediatas de los profesores que formaban parte del grupo. El monto inicial que

5 socios solidarios aportaron ascendió a la cantidad de doscientos mil pesos mexicanos (lo que equivale a diez mil euros aproximadamente). Así lo explicó uno de los socios solidarios:

Como lo mencionó mi esposa, digo afortunadamente nosotros teníamos ciertos recursos que nos permitían pensar en ayudarlo a alguien más, no entramos para obtener un beneficio ni para ser nosotros los que recibían ayuda, más bien, entramos porque fue la manera más sencilla y más rápida que encontramos, de sin una cantidad de recursos exorbitantes, podríamos ayudar a alguien más esa era la intención desde el inicio (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

Cuando algún miembro de la caja se acercaba a solicitar un préstamo y exponía su problemática, se hacía un voto de confianza de qué realmente empleaba el dinero prestado para esa necesidad y que además pagaría en tiempo y forma para no comprometer los ahorros del resto de socios.

Desde el inicio se pensó que la caja sería independiente y autónoma de la universidad, nace en el seno de ésta, porque es ahí donde se encontraban los profesores; sin embargo, en su operación la caja no depende de nadie; son los miembros mismos los que deciden el monto que ahorrarán y los préstamos que se otorgarán. Aunque, y como se analizará más adelante, después del primer año, todas las decisiones y control de la caja empiezan a recaer sobre una sola persona: la socia fundadora. Lo que, aunado a una falta de reglas bien establecidas o bien de un reglamento por escrito, perjudicará el buen funcionamiento del grupo y comprometerá su operación.

- *Estructura organizacional y organización interna del grupo*

Desde su inicio la caja no basó su operación en una estructura organizacional determinada. Todo el control de los ahorros, de los intereses y de los préstamos que se otorgarían recayó sobre una sola persona: la maestra que fundó la iniciativa. Ningún socio, ni socio solidario estaba al tanto de los préstamos que se habían hecho, de la cantidad de dinero que la caja movía por mes y de los nuevos miembros que se unían al grupo. Lo anterior provocó un desbalance en la operación de la caja, así como un cierto sentido de malestar, por un lado, de la maestra fundadora porque toda la responsabilidad parecía recaer sobre ella. Y, por otro

lado, los socios solidarios por no estar al tanto de lo que ocurría en el grupo. Así lo expresó la maestra fundadora del grupo:

Exactamente, también fue un error que era solamente yo la que se encargaba de recaudar las aportaciones, de hacer los préstamos, de hacer los intereses y pues a veces es un poco agotador. Si creo que debió haber una organización estructural (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

Por su parte una de las socias solidarias se refirió a esta situación de la siguiente manera:

Sí, yo estoy también estoy de acuerdo con eso yo creo que allí hay cosas que se pudieron haber hecho de mejor manera, tal vez tratar de manejarlo, tal vez como una pequeña democracia ciertas decisiones, que tal vez, no todos los miembros de la caja en ese momento estaban de acuerdo con ciertas decisiones, pero pues como dices, el hecho de que la caja estaba creciendo y que tal vez no supimos manejar ese crecimiento (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

d) Socios y tipo de relaciones entre los socios

Previamente se mencionó que en el grupo había tres tipos de socios: los socios solidarios, los socios y la socia fundadora. Los socios solidarios eran aquellos miembros del grupo que habían hecho una aportación de capital inicial para permitir que la caja comenzará a operar y a ofrecer préstamos a los profesores, que así lo necesitarán, de manera inmediata. Los socios eran aquellos miembros del grupo que ahorraban una cantidad mensual fija y que podían acceder a un crédito, así como retirar sus ahorros en cualquier momento del año. Y finalmente la socia fundadora fue la maestra que gestó la idea y formó al grupo y quien llevaba el control de todo lo recaudado y lo prestado.

Durante su primer año de operación la caja de ahorro funcionó adecuadamente, todos los socios que solicitaban un préstamo eran puntuales en sus pagos, de tal suerte que hacia el final del año todos recibían sus ahorros, más una cantidad adicional que correspondía a los intereses que se repartían entre todos. Algunos de los participantes iniciales atribuyen este éxito y cumplimiento en pagos, a que todos los miembros de la caja se conocían; es decir había lazos familiares y de amistad. Y, por tanto, había un compromiso implícito de no fallarle a aquel que se había solidarizado con su problemática y había puesto a su disposición sus ahorros para ayudarlo. Al finalizar el primer año de operación de la caja, cada socio recibió la cantidad que había ahorrado más veinte por ciento de intereses adicionales. Los

socios estaban muy satisfechos con ese esquema, lo que generó que cada socio invitará a más gente a participar en el grupo. Así lo comenta la socia fundadora:

Bueno, los que iniciamos este proyecto empezamos bien y terminamos el primer año de la caja con mucho éxito, porque afortunadamente la gente ahorró mucho pero además se les incremento su ahorro con los intereses que se repartieron entre todos, pero en el siguiente año estas personas que vieron que los intereses habían sido muy buenos invitaron a varias personas, a familiares, amigos, invitaron a otros compañeros de otras escuelas (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

Durante el segundo año de operación de la caja, el número de socios paso de quince a cincuenta; un crecimiento en miembros de más del cien por ciento. Y lo que al inició parecía ser una buena noticia, porque el grupo crecía, pasó a convertirse en una serie de problemas que comenzaron a dificultar el buen funcionamiento de la caja. El tamaño y crecimiento del grupo planteo una serie de desafíos a la caja, la que, sin una estructura organizacional establecida y un reglamento por escrito, no podía soportar este crecimiento. Así lo comentó la socia fundadora:

Y resulta que en el segundo año de los quince que éramos incremento a cincuenta, entonces este grupo fue más grande. Desafortunadamente muchos de ellos no los conocía yo, pero fueron personas cumplidas, personas cumplidas en sus aportaciones quincenales pero algunos de ellos empezaron a solicitar préstamos que se escapaban a sus posibilidades y entonces ya se empezaron a tener problemas para cubrir las deudas que tenía con la caja, ahí fue donde empezó nuestra problemática, sin embargo, con los intereses que se recaudaban mensualmente los profesores no salieron perdiendo; pero los intereses que se repartieron al final no fueron tan buenos como el primer año, entonces esto no nos desalentó pero no tuvimos la capacidad, o el criterio para empezar a retirar del grupo a personas que habían fallado. Y las dejamos continuar en la caja de ahorros (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

Al respecto uno de los socios solidarios comenta:

Yo creo que cuando la caja empezó era muy pequeña entonces los miembros nos conocíamos sabíamos quiénes éramos y sabíamos cuáles eran las necesidades. Cuando la caja empezó a crecer, empezó a haber personas que no conocíamos que no sabíamos realmente cuáles eran sus problemas, y tal vez creció de una manera para lo que no estaba preparada. Entonces en ese momento cuando ya no sabes o ya no conoces a las personas pues es fácil perder de alguna manera el control de saber si alguien es, vamos a decir, honesto o si alguien

realmente tiene esa necesidad o si simplemente está utilizando el ahorro de los demás para otros fines. Yo creo que ahí fue donde, tal vez estaba, basado tanto en la confianza que en el momento en el que nos salimos del círculo de confianza, vamos a llamarle así, pues se descontroló. Eso es lo que yo creo (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

Los socios que se adhirieron al proyecto al finalizar el segundo año, no formaban parte del grupo de confianza inicial; por lo que, algunos de ellos no compartían la naturaleza y el espíritu con el que nació el grupo; no entendían a la confianza, a la solidaridad y a la ayuda mutua como ejes articuladores de las relaciones entre los socios. Estos socios habían entrado al grupo con una motivación: ahorrar e incrementar sus ahorros con los intereses generados por los préstamos. Por otro lado, algunos de estos nuevos socios entendieron a la caja de ahorro y crédito, como una institución financiera tradicional; es decir que el préstamo que solicitarán podía emplearse en cualquier cuestión; cuando la intención inicial era atender necesidades básicas, urgencias, o alguna otra eventualidad. Un socio solidario lo expresó así:

Si, digo como en cualquier situación que involucra dinero pues suele haber problemas. Como ya lo comentamos, la idea de la caja siempre fue sólo de solidarizarse con los problemas de alguien más y buscar alguna especie de compromiso, vamos ayudar pero también pues obviamente esperar un compromiso del otro lado, desgraciadamente no siempre y no todas las personas entendían el proyecto de esa manera, lo que dio a la problemática de que a veces a la gente que se le apoyaba no cumplía con el compromiso de regresar el dinero cuando se tenía que hacer; vamos de alguna manera no se entendía que si bien la gente que ponía su dinero en la caja si bien no lo necesitaba en ese momento tal vez lo necesitará después y a veces la gente no cumplía con, pues vamos con, esa obligación de regresar la ayuda que se le había proporcionado ¿no?. Además de que creo que también hubo gente que utilizó la caja ya más que como una ayuda, como para comprar cosas o hacerse de cosas que tal vez no eran una necesidad básica, ¿me explico? entonces en ese momento fue que la caja empezó a, pues no quisiera usar la palabra, pero de cierto modo a fallar (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

Los grupos pequeños se caracterizan por el conocimiento de cada uno de los participantes; en el caso de la caja solidaria de crédito y ahorro, el grupo inicial de quince personas, no solo se conocían, sino que, compartían lazos familiares y de amistad. En este tipo de grupos hay una clara observabilidad de la fuente de las transferencias de ingresos y las consecuencias de las acciones de los socios.

De acuerdo a determinados estudios (Kritikos & Bolle & Tan, 2007; Isaac & Walker & Williams, 1994; Arnsperger & Varaoufakis, 2003), el tamaño de los grupos que emplean a la solidaridad como eje de sus actividades, puede influir en el éxito o fracaso de éstos. Por ejemplo, Kritikos et al. (2007) aseveran que en grupos grandes los participantes no pueden distinguir los movimientos y transacciones de cada uno de los integrantes del grupo. Pueden conocer las consecuencias de su acción para el grupo como un todo, pero uno no sabe cómo afectan sus acciones a los miembros del grupo de manera individual.

Por su parte, Isaac et al. (1994), realizaron un estudio cuyos resultados probaron que la voluntad de contribuir a un grupo aumenta a medida que aumenta el número de participantes. Arnsperger y Varaoufakis (2003) afirman que la solidaridad por naturaleza involucra a un gran número de personas

Sin embargo, y como se discutirá más adelante, en el caso de la caja solidaria de crédito y ahorro, estas condiciones no se cumplieron, ya que a medida que incremento el número de participantes disminuyó la efectividad del grupo hasta el punto del colapso y cierre.

Al finalizar el segundo año de operación, había un sentido de malestar entre algunos de los socios. Por un lado, algunos sentían que sus ahorros no se estaban empleando de manera adecuada. Y, por otro lado, algunos que no recibían sus ahorros en tiempo porque algunos otros no cubrían sus pagos en tiempo y forma.

Por otro lado, desde la administración, de la escuela en dónde trabajaban los profesores se inició una iniciativa similar, pero con una lógica distinta, una lógica basada en la usura y los intereses. En esta nueva caja, organizada por la escuela, los intereses eran muy similares a los de la banca tradicional y la escuela se quedaba con un porcentaje de estos. La socia fundadora lo contó así:

Por la misma problemática de no saber poner los límites y no poner reglas, algunas personas quedaron inconformes el segundo año que se llevó con esta caja y en la misma escuela se abrió otra caja, entonces ya como que se dividió esto, se dividieron los préstamos, unos se fueron con una caja otros se quedaron aquí; y ya como que esto generó un ambiente de tensión y yo creo que lo más sano es que sólo sea una caja (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

El tercer año, la caja siguió operando sin reglamento, y sin una estructura organizacional establecida, e incluso sin retirar del grupo a aquellos que no cumplieron con la devolución de

algún préstamo en tiempo y forma. La única diferencia entre el año 2 y el año 3 fue que en el tercer año no se recibieron socios nuevos.

Lo anterior, provocó que para el cuarto año de operación la caja se encontrará con dificultades para devolver ahorros de ciertos socios porque muchos otros no cumplieron con devolver en tiempo los préstamos que se les otorgaron. Así lo expresó la socia fundadora:

Éste es el cuarto año y probablemente sea el último, porque lamentablemente quedaron personas por ahí pendientes que no han podido pagar; y eso ha hecho que, en este caso que yo soy la responsable de la caja me vea en serios problemas a fin de cada año para poder cubrir al final de año sus ahorros; entonces esto para mí ha sido muy desgastante, incluso con algunas personas hemos tenido que solicitar el apoyo de un abogado porque desafortunadamente, cuando solicitamos el préstamo prometemos cumplir pero pues por una o por otra cosa no se puede. Y van dejando crecer la deuda y ya se les hacía impagable, entonces si ya tenemos problemas legales con algunas personas y pues si esto hace que tenemos que cerrar la caja (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

Al finalizar el cuarto año, la maestra fundadora logró devolver todos los ahorros a todos los socios de la caja; aun cuando al menos 10 socios nunca devolvieron el crédito que se les otorgó en algún momento; cabe mencionar que estos socios no eran parte del grupo inicial de quince personas, fueron socios que se integraron en el segundo año de operación. Por su parte, los socios solidarios que aportaron el capital inicial para que la caja comenzara a operar, no lograron recuperar su dinero sino hasta dos años después; incluso uno de ellos no lo recuperó. Con todo lo anterior, el proyecto que había surgido como una iniciativa de ayuda mutua y solidaridad, para hacer frente a necesidades y urgencias, se encontró en una situación que le obligaba a detener su actividad. Así lo cuenta la maestra fundadora:

Si tenemos que cerrar y no sé a lo mejor en un futuro con unas 10 o quince personitas hacer una red así, pero pequeña, o quizá capacitarnos con alguien que tenga los conocimientos administrativos y contables para que esta caja pues siga funcionando y crezca más y ayudar a más gente (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

Es interesante que, a pesar, de la problemática que se vivió y el nivel de estrés al que estuvieron sometidos, tanto la socia fundadora como los socios solidarios, no perdieron de vista que la intención siempre fue de ayudar y confiar; y tampoco descartan la posibilidad de

iniciar otro grupo, aprovechando las experiencias, tanto las positivas como las negativas, de la caja. Así lo expresó la socia fundadora:

Si fue una buena experiencia, porque si ayudó a mucha gente, primero a solucionar sus problemas económicos, otorgando préstamos rápidos para que hicieran algunos proyectos con sus ahorros y nos queda una bonita experiencia, aunque por esta situación en los asuntos donde interviene la situación de un abogado si genera mucho, mucho desgaste físico y psicológico (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

e) Perspectivas y retos

Si bien, el proyecto de la caja solidaria de ahorro y crédito no tuvo el éxito ni el alcance que se esperaba. Los 4 años de operación representan, para la socia fundadora y los socios solidarios, un proceso de aprendizaje invaluable; que podría permitirles sentar las bases para un proyecto de mayor calado.

Entre algunos de los aprendizajes que los participantes rescatan de esta experiencia se encuentran: la elaboración de un reglamento que abarque los acuerdos, que, si bien se tenían en el grupo, nunca se hicieron por escrito. Estos acuerdos deberán cubrir los siguientes aspectos: 1) todos los socios deberán ahorrar una cantidad fija, de acuerdo a sus ingresos, 2) todos los socios tienen la posibilidad de solicitar préstamos siempre y cuando no exceda su capacidad de ahorro anual, 3) si un socio decide solicitar un préstamo debe haber un aval solidario que respalde la devolución de ese préstamo, d) si un socio llegará a invitar a más gente al grupo, el deberá fungir como aval solidario, en caso de que el nuevo socio solicite un préstamo. Al respecto la socia fundadora comentó:

Bueno es que eso sería con el grupo de apoyo que formáramos, porque quizá yo te podría decir ahorita que lo primero que haría sería un reglamento. El reglamento incluiría que a nadie se le puede prestar más de lo que va a ahorrar, porque entonces tendremos la seguridad que con sus ahorros va a poder pagar esa cantidad (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

Otro de los aprendizajes generados de esta experiencia, se refiere a la necesidad de contar con una estructura organizacional establecida y un esquema de toma de decisiones basado en la

democracia. En el que todos los socios de la caja puedan votar para tomar determinadas decisiones que afectarán el rumbo del grupo. Así lo comenta la socia fundadora:

Primero cambiaría, formar un grupo; un grupo de personas que maneje ahora esto. Que cada quien tuviera en la caja de ahorros una función porque, a veces pues, yo lo hice a lo lírico, pero tampoco soy contadora ¿no? Tampoco estudié administración, soy una profesora de inglés, entonces si me hacen falta conocimientos en relación a esto y creo que esto sería lo primero que haría. (ESF, comunicación personal, 15 de noviembre de 2015).

Por otro lado, los socios solidarios además de hablar de los aprendizajes, van un paso más allá y se refieren a las perspectivas y las posibilidades que se vislumbran en un grupo solidario como este. Uno de los socios solidarios se refiere al tema:

Yo creo que una de las bases, que ya incluso mencionamos ahorita, es que no se tiene que tratar solo de dar préstamos. Sino quizás fomentar proyectos, fomentar actividades que lo hagan sustentable. Yo creo que lo que faltó a la caja es sustentabilidad. Hay el dinero, hay los recursos, pero no se sabe a qué están dirigidos, si tal vez nos fijáramos un poco más a qué proyecto va, o qué necesidades estás atendiendo, como bien lo mencionabas, creo que podríamos lograr la sustentabilidad de asegurarnos que el uso que se le está dando es para algo, vamos a llamarle, productivo o que está cubriendo una necesidad básica que alguien pueda tener. No que alguien, vamos a decir, lo busque y diga: quiero un préstamo de la caja para comprarme un auto, porque pues eso no es sustentable al final, no le va a dar ningún beneficio a los miembros de la caja ni a la persona que lo está utilizando, bueno, vamos un beneficio si le da pero no un beneficio que al final sea cooperativo con toda la caja. (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

Lo que este socio solidario comenta, tiene que ver con la unión de todos eslabones de la cadena productiva. Desde el eslabón de consumo, pasando por el de producción, hasta el de financiación. En el capítulo unos se abordan cada uno de los eslabones de la cadena productiva (producción, comercio, consumo y financiación); y como actores de la ES han ido generando alternativas para cada eslabón.

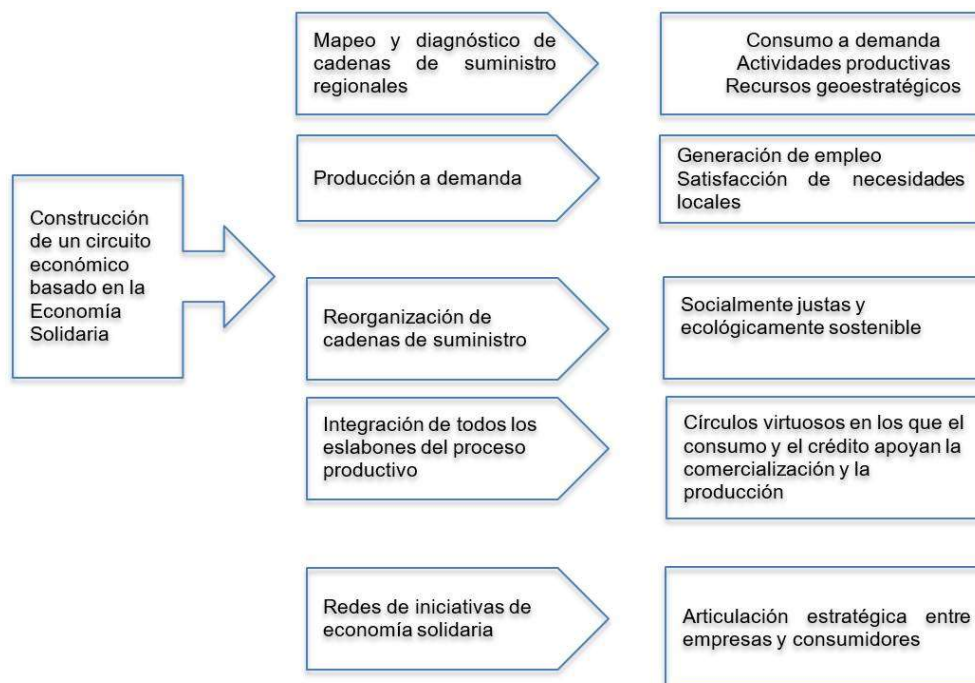
Por otro lado, otra de las perspectivas que algunos de los socios vislumbran para el grupo, es la posibilidad de trabajar en redes con iniciativas similares e incluso con aquellas que fomenten proyectos productivos. Se ha revisado, en capítulos anteriores, la importancia que tienen las redes en la reproducción y posibilidad de sustentabilidad de las iniciativas de ES y de FE. Así lo expresó uno de los socios solidarios:

Mientras más personas sean involucradas en este tipo de proyectos con la misma idea, la posibilidad de éxito es mayor. Por otro lado, creo que yo, personalmente, no lo había pensado, considerábamos iniciar básicamente en un círculo de confianza pequeño y no había considerado trabajar en redes (ESS, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

El trabajo en red puede posibilitar que las iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas logren consolidarse e incrementar su escala de operación; y por tanto su impacto en términos económicos y sociales. El trabajo en red permite a este tipo de iniciativas alcanzar objetivos que por sí solas no podrían lograr.

Mesa (2003) propone una serie de pasos que podrían ayudar a la construcción de redes para el fortalecimiento de circuitos económicos basados en la solidaridad. Estos pasos se describen en la siguiente figura.

Figura 10: Construcción de redes solidarias



Fuente: Mesa, (2003), p.7.

A pesar de que la caja solidaria de ahorro y crédito, cerró después del cuarto año, y de que algunos de los socios solidarios y la socia fundadora perdieran todo el dinero que habían

ahorrado y aportado, ninguno de ellos ha perdido la esperanza y las ganas para generar otro tipo de proyectos que puedan tener un impacto positivo en el entorno en el que les rodea. Así lo comentan los socios solidarios:

Pues a mí solo me queda comentar que, pues básicamente, la idea es la misma y creo que mientras más personas trabajen con la idea de cambiar su sociedad por medio de proyectos, cooperen con la sociedad, ayuden a la sociedad, pues es una manera de cambiar el mundo y pues digo eso es todo lo que puedo decir por ahora (ESF, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

Si, totalmente de acuerdo, yo estoy convencida de que hay, tanto en el país como en la ciudad, debe de haber gente con la misma idea y el mismo compromiso que nosotros tenemos, entonces es solo cuestión de organizarnos y encontrarnos ¿no? Para que estos proyectos vayan haciéndose cada vez más grandes (ESF, comunicación personal, 18 de noviembre de 2015).

f) Conclusiones del estudio de caso a la luz de las proposiciones de trabajo

Al igual que en el caso de estudio anterior, a continuación, se presenta una tabla que muestra los hallazgos y conclusiones de este caso de estudio; en relación a las proposiciones que guiaron la investigación.

Tabla 48: *Proposiciones, categorías e indicadores*

CATEGORÍAS	PROPOSICIONES	INDICADORES	CAJA DE AHORRO SOLIDARIA
Tipo de organización: Ámbito parabancario Ámbito bancario	Las iniciativas de FES en México se desarrollan, principalmente, en el ámbito parabancario (mercados no regulados).	-Monedas sociales y/o complementarias - Microcréditos - Créditos familiares - Bancos comunales - Mercados sociales - Trueque	La caja es una iniciativa de carácter parabancario
Escala de incidencia: micro: incidencia a nivel local macro: incidencia a nivel regional o estatal	Las Finanzas Éticas en México son una herramienta de transformación de carácter local.	<u>A nivel económico:</u> capacidad de sus miembros de solventar necesidades materiales, acceso al crédito, reparto solidario, generación de circuitos de intercambios cortos, creación de empleo a nivel local. <u>A nivel social:</u> creación de sentido de comunidad, cohesión social y construcción de redes de solidaridad y confianza.	En este nivel, la caja permite a sus socios y usuarios solventar necesidades materiales básicas; a través del acceso al crédito y el reparto solidario de los excedentes En este nivel, la caja crea sentido de comunidad y construcción de redes de solidaridad; aunque solo entre algunos miembros
Potencial de transformación	Las iniciativas que trabajan en red con otras iniciativas o cuentan con el respaldo de instituciones (ONG'S, públicas, privadas) tienen un mayor potencial de transformación.	<u>A nivel político:</u> construcción de ciudadanía, propuesta de políticas públicas ligadas con la Economía Solidaria.	No hay impacto en esta dimensión

Fuente: Elaboración propia.

La tabla muestra las particularidades del segundo caso de estudio número 2, a la luz de las categorías de análisis empleadas en este trabajo. La primera categoría corresponde al tipo de organización. En este caso la caja solidaria de crédito y ahorro, al igual que el túmin y la gran mayoría de iniciativas de Finanzas Éticas en México, asociadas a la Economía Solidaria, es una iniciativa parabancaria; lo que implica que es una iniciativa de carácter formal pero que no se encuentra regulada por ninguna institución bancaria.

La segunda categoría se refiere a la escala de incidencia de las iniciativas, que puede ir desde lo local hasta lo nacional; y que además está directamente relacionada con su impacto en tres dimensiones: la dimensión económica, la social y la política.

Las tres distintas dimensiones han sido explicadas en el apartado de conclusiones del caso anterior.

La escala de incidencia de la caja solidaria de crédito y ahorro fue únicamente de tipo local; ya que operó e impactó únicamente a participantes que pertenecen a la ciudad de Toluca. Su

escala de incidencia le ha permitido tener un impacto positivo en al menos 2 de las dimensiones, antes señaladas.

En la dimensión económica, la caja solidaria de crédito y ahorro permitió a sus participantes solventar sus necesidades materiales básicas, así como atender emergencias y eventualidades gracias a su posibilidad de acceso a crédito. Por otro lado, permitió un reparto solidario de sus excedentes, ya que, como se mencionó anteriormente, los intereses cobrados por concepto de préstamos otorgados se repartían de manera equitativa entre todos los socios.

Por otro lado, la caja solidaria de crédito y ahorro tuvo también un impacto en la dimensión social, ya que tejió redes de confianza y solidaridad. Aunque como se revisó en apartados anteriores, este sentido de confianza y solidaridad no fue compartido por todos los socios; sino únicamente por el grupo de socios solidarios, por el grupo inicial de profesores y por algunos socios que se involucraron al proyecto durante el segundo año.

Para el caso de la dimensión política, la caja solidaria de crédito y ahorro no tuvo ningún impacto.

Dado el impacto que la caja tuvo en las dimensiones económica y social y que desafortunadamente no continuó operando, se le puede ubicar en el nivel 2, que corresponde a aquellas iniciativas con impacto en lo económico y en lo social.

Figura 11. Conclusiones generales de los casos de estudio

Nivel de evolución de las prácticas de Finanzas Éticas / Impacto en dimensiones	Dimensión Económica	Dimensión social	Dimensión Política
Nivel 1	Redes familiares y/o sociales		
Nivel 2	Grupos solidarios Clubes de trueque	Cajas de ahorro / Caja solidaria de crédito y ahorro Monedas sociales/complementarias	
Nivel 3	Bancos comunales	Cooperativas de crédito y ahorro	Banca Ética

Fuente: Elaboración propia.

Como se ha mostrado, ambos casos de estudio, han tenido distintos impactos en los grupos sociales y en los territorios en los que se han llevado a cabo. Algunos de estos impactos son

tangibles y por tanto fácilmente medibles; mientras que otros, la mayoría, son intangibles, y, por tanto, difícilmente medibles. Desde esta perspectiva los impactos más importantes pueden considerarse los que emanan de una colectividad más crítica y del tipo de relaciones sociales que se crean, que, si bien son modestas, son innovadoras e inspiran a crear un nuevo tipo de sociedad.

Hasta este punto, este capítulo ha presentado los hallazgos de 2 iniciativas de FE en México. Los hallazgos han presentado las particularidades, contexto y recorrido de cada una de las iniciativas. Posteriormente, se ha analizado el impacto que cada iniciativa ha tenido en lo económico, político y social.

CONCLUSIONES

Hoy nos enfrentamos a una serie de cambios que trastocan cada uno de los elementos de nuestras vidas. Estos cambios se han dado, en buena medida, por los avances tecnológicos, el libre mercado, la competencia, la posición hegemónica de algunas naciones, la globalización, etc. Estos cambios son la causa de algunas de las problemáticas sociales que nos aquejan en el siglo XXI. Entre ellas, la pobreza, la desigualdad, la precariedad laboral, el desempleo, la violencia, la migración masiva, los desplazamientos forzados y el cambio en las relaciones sociales.

En México, nos enfrentamos a un contexto socioeconómico no muy alentador, en el que más de la mitad de la población vive en pobreza y en torno a 1.6 millones de personas en desempleo. Nos enfrentamos también a una creciente desigualdad, exclusión social y económica de las comunidades indígenas, al recrudecimiento de la violencia y al incremento del crimen organizado, lo que ha ido teniendo repercusión, entre otras cosas, en un progresivo desgaste del tejido social y el sentido de comunidad. El crecimiento económico en México ha sido muy desigual y no se ha visto reflejado en una mejora en las condiciones de vida de la población.

La Economía Solidaria y sus iniciativas son una más de las tantas voces que empezaron a hacerse escuchar en América Latina, y específicamente en México, desde la década de los ochenta, como resultado de la instalación del modelo económico neoliberal, sugiriendo la necesidad de un cambio en la lógica que orienta a la economía en sus actividades de producción, circulación, consumo y financiación. Estas voces plantean una reivindicación de lo económico como una construcción social y política y la transformación de los mercados como elementos únicos del orden económico. Plantean también cuestionar la entronización del capital, el mercado global y la racionalidad instrumental como únicas reglas de la integración social y económica.

El interés de esta tesis por estudiar, específicamente, las iniciativas de Finanzas Éticas, obedece a la preocupación del papel que, desde la década de los ochenta y hasta nuestros días, las finanzas han tomado en la economía. La lógica de la valorización financiera, la complejidad del proceso de intermediación financiera y la reproducción ampliada del capital, han colocado al sistema financiero por encima del proceso productivo. y Han sido causas de

crisis económicas, cuya dimensión más notoria ha sido la financiera y de provocar en este ámbito grandes porcentajes de exclusión

Desde una lógica solidaria y cooperativa, las Finanzas Éticas se plantean, sin contraponerse a la sostenibilidad económica, una democratización de la esfera financiera, generando nuevas formas de organización y participación que favorezcan el empoderamiento de grupos excluidos del proceso económico, y específicamente del entramado financiero tradicional.

Esta investigación se planteó conocer bajo que contexto social y económico surgen estas prácticas, qué condiciones se requieren para su existencia; así como analizar su dinámica interna y en qué medida generan condiciones de igualdad y cooperación. Con lo anterior, esta investigación ha querido ampliar conocimiento para poder identificar las claves de las transformaciones que éstas prácticas económicas y financieras solidarias pueden generar; y al reconocimiento de una serie de variables críticas que pudieran ser condiciones para la consolidación exitosa de éstas prácticas en México.

En este sentido, el primer objetivo de este trabajo se planteaba conocer los diferentes tipos de iniciativas de Finanzas Éticas, asociados a la Economía Solidaria; y el contexto socioeconómico bajo el que surgen.

México es un lugar en el que se han dinamizado muchas iniciativas asociadas a las Finanzas Éticas; esto se debe a varios elementos, entre ellos: 1) el contexto socioeconómico del país, 2) las altas tasas de exclusión financiera, 3) el poco interés de la banca tradicional en sectores vulnerables y 4) la tradición cooperativista presente en México. De los cuatro puntos anteriores, en esta tesis nos ha llamado la atención en el segundo, y no solo porque la exclusión financiera represente ya por sí misma un problema; sino porque de los 31.5 millones de mexicanos que se encuentran excluidos del sector financiero, el 26% se excluye voluntariamente, porque no confía en las operaciones de las instituciones bancarias tradicionales (Encuesta de Inclusión Financiera, 2015). Lo anterior, representa una oportunidad para el florecimiento y fortalecimiento de las Finanzas Éticas en el país. En este sentido, el trabajo confirma una de las hipótesis que planteaba que los elementos del contexto mexicano bajo el que surgen éstas iniciativas son un factor clave que ha favorecido el proceso de construcción de alternativas en el ámbito de la economía solidaria, y más específicamente

de las Finanzas éticas, para los sectores de la población excluidos y vulnerables social y económicamente.

En México, las prácticas de Finanzas Éticas son tan diversas como las características de los territorios donde se llevan a cabo; a pesar de esta diversidad es posible clasificarlas en tres grupos: iniciativas reguladas (iniciativas bancarias), fondos subsidiados por instituciones públicas o privadas; e iniciativas generadas por grupos de base, incrustadas en barrios y comunidades (iniciativas parabancarias).

En el primer grupo (iniciativas reguladas) encontramos a las cajas populares, sociedades de ahorro y préstamo, cooperativas de ahorro y crédito, instituciones de microcrédito y de microcrédito rural.⁷⁶ En el segundo grupo (fondos subsidiados), encontramos fondos equitativos, inversiones éticas y/o sustentables, iniciativas de capital de riesgo y fondos de inversión solidaria. El tercer grupo es el más diverso y complejo de sistematizar, debido al carácter poco estructurado de muchas de ellas. Las iniciativas asociadas a este grupo muestran rasgos muy particulares de acuerdo al entorno en el que se desarrollan, hay algunas con un carácter más comunitario y rural, mientras que otras se desarrollan en un contexto urbano y otras incluso impulsadas desde un contexto como el académico. Estas iniciativas son de carácter informal y, por lo general, no reguladas (de carácter parabancario). En este grupo podemos encontrar a las monedas alternativas, cajas de ahorro y préstamo, cajas solidarias, redes de trueque, grupos de ahorro rotativo, clubes de ahorro, mercados sociales y bancos comunitarios. En los tres grupos citados, es posible encontrar un abanico de posibilidades con características propias y distintivas.

Un hallazgo de esta tesis ha sido posible tras el mapeo de iniciativas que se llevó a cabo como parte del trabajo empírico., Éste arroja que un buen número de las iniciativas de Finanzas Éticas en México son de carácter parabancario; es decir no se encuentran reguladas, algunas de ellos son informales, y son iniciativas propias de comunidades y colectivos.

Por otro lado, se identificaron al menos tres nodos de Economía Solidaria y Finanzas Éticas en México. La red más grande se encuentra en el sureste del país, y está conformada por los estados de Chiapas, Oaxaca y Guerrero; los tres estados con mayor rezago social y tasas de

⁷⁶ Una cantidad importante de iniciativas de microcrédito rural, adoptan el modelo de Grameen Bank.

pobreza del país. Específicamente en Chiapas, es posible encontrar iniciativas de Economía Solidaria e Innovación Social con una base comunitaria muy fuerte. Por ejemplo, las experiencias de los caracoles autónomos zapatistas⁷⁷ son un referente de organización basado en los principios de la Economía Solidaria.

Lo anterior, hace sospechar que puede existir una relación entre tasa de pobreza y desigualdad y el número de iniciativas de Economía Solidaria que surgen en un territorio. Esta relación no fue objeto de estudio de este trabajo, por lo que se abre la puerta a una posible línea de investigación para el futuro, sin embargo la cartografía resultante permite concluir que las Finanzas Éticas parecen ser una estructura de oportunidad en contexto de fuerte vulnerabilidad social y económica de la población, lo que además de la relación entre ambas, pone de relieve tanto las fortalezas como también las debilidades en ese contexto de estas iniciativas, promovidas de manera espontánea y voluntarista en muchos casos y sin apoyo político y económico de las instituciones correspondientes

Por otro lado, el segundo y tercer objetivo de este trabajo, que se entrecruzan, se planteaban analizar las características de las iniciativas de Finanzas Éticas; así como el impacto que éstas tienen en los territorios y colectivos donde se llevaban a cabo.

Este análisis mostró que las iniciativas de Finanzas Éticas tienen impacto en tres dimensiones: la económica, la social y la política.

En primer lugar, tienen impacto en el nivel económico porque permiten a sus participantes solventar necesidades materiales básicas, acceso al crédito, reparto solidario, creación de empleos, creación de microemprendimientos por otorgamiento de microcréditos, y circuitos cortos de intercambio. En el nivel social, porque generan sentido de comunidad, cohesión social y construcción de redes de solidaridad. Finalmente, su impacto en la dimensión política tiene que ver con la construcción de ciudadanía y propuestas de política pública.

⁷⁷ Los caracoles autónomos zapatistas son territorios bajo el control de las comunidades zapatistas. Los caracoles surgen después de que el Estado incumpliera los acuerdos de San Andrés; así los zapatistas inician un camino de autonomía en los territorios rebeldes, en lo que ellos declaran una búsqueda de formas superiores de organización que les permita afianzar su proyecto emancipatorio. Para profundizar en este tema ver: Díaz Polanco, H. (2006). Caracoles: La autonomía regional zapatista. *El Cotidiano*, 21 (137), 44-51.

En este trabajo sostenemos que las iniciativas de Finanzas Éticas que trabajan en red con otras iniciativas de Economía Solidaria, tienen un mayor potencial de impacto. Tal como lo mostró el caso de estudio número uno, cuya operación paso de lo local a lo nacional, abarcando, ya, más del 60% de los estados del país.

Con lo anterior, es posible confirmar la segunda hipótesis de este trabajo que sugería que la creación de empleos, la distribución equitativa, el acceso al crédito y los circuitos de intercambios recíprocos pueden ser algunos de los cambios que podrían tener un mayor impacto en los participantes de estas iniciativas, aunque la fragilidad institucional de estas iniciativas son un serio obstáculo para alcanzar esos retos de transformación en los contextos donde se desarrollan estas iniciativas de finanzas éticas.

Por otro lado, y en relación al cuarto y último objetivo de esta tesis, que implicaba analizar cómo las transformaciones e impactos generados por estas iniciativas favorecerían su consolidación y éxito.

En este sentido, el análisis de los estudios de caso a la luz del marco teórico, arrojó nueve factores que podrían ser claves para el desarrollo y consolidación de iniciativas de Finanzas Éticas y Economía Solidaria en México.

La siguiente tabla muestra sintéticamente cada una de las categorías teóricas que fueron empleadas para analizar los casos de estudio; cada categoría con sus indicadores y la teoría de la que fueron tomadas.

Tabla 49: *Categorías teóricas, indicadores y teorías*

CATEGORÍAS TEÓRICAS	INDICADORES	TEORÍAS
Organización interna de las iniciativas	La estructura de las iniciativas, los mecanismos de monitoreo y de sanciones.	Recursos compartidos y bienes comunes (CPR) / gobierno autogestionado y colectivo
Relaciones entre actores internos y relación con actores externos	Grupo fundador, motivaciones que los llevaron a comenzar, grupo de toma de decisiones, distribución de ingresos y excedentes; y exclusión efectiva de actores externos (estado, sector privado, etc.).	
Atributos y comportamientos de los participantes	Elección racional, consideraciones morales y éticas, similitud de intereses.	
Reglas que emplean los participantes	Reglas sobre la apropiación, arreglos de elección colectiva.	
Principios de intercambio	Relaciones económicas con externos, recursos monetarios y no monetarios, vínculos con el sector privado y con el sector público (subsidios).	La teoría institucional de Karl Polanyi El principio de reciprocidad de Marcel Mauss
Resultados y logros	Dimensión económica: creación de empleo, acceso al crédito, capacidad para abordar las necesidades materiales de los participantes, reparto solidario de los excedentes. Dimensión social: vínculos con la comunidad, cohesión social, redes de confianza y solidaridad Dimensión política: participación en la esfera pública.	Elaboración propia
Tamaño del grupo	Grupos grandes VS grupos pequeños	Marco conceptual de Solidaridad
Tipo de contribución	Contribución voluntaria VS contribución obligatoria	

Fuente: Elaboración propia

En primer término, se plantean cuatro variables que son tomadas del marco de análisis de los bienes comunes y el gobierno autogestionado y colectivo; desarrollado por Elinor Ostrom. Ostrom (2011) desarrolló una teoría que proporciona las herramientas, tanto teóricas como empíricas, para resolver problemas cuando se gestionan recursos comunes; y para

comprender por qué las instituciones que enfrentan estos problemas pueden evolucionar para su gobernanza y gestión a lo largo del tiempo.

La autora plantea el concepto de bienes comunes como una categoría específica que rompe con la dicotomía de pensar únicamente en términos de bienes públicos y bienes privados; y los plantea como una realidad organizativa, económica y como una nueva forma de espacio asociativo. Ostrom, argumentó que no existe nadie mejor para gestionar sosteniblemente un recurso común que los propios implicados.

Ostrom (2011) condujo una investigación y trabajo de campo; en éste los casos fueron seleccionados o bien por haber perdurado a través del tiempo, o bien por haber fallado y no haber logrado consolidarse. Esta selección de casos pretendía explicar la sostenibilidad de determinados casos y ofrecer una serie de principios y variables que caracterizan a las instituciones que gestionan recursos comunes y que además los gestionan de manera exitosa no solo para sobrevivir sino también para consolidarse a lo largo del tiempo.

Aunque el estudio de los recursos y bienes comunes, desarrollado por Ostrom, se refiere a bosques, pesquerías, yacimientos petrolíferos y sistemas de riego; en este trabajo se considera que este marco puede también ser aplicado a las iniciativas de Finanzas Éticas y Economía Solidaria ya que éstas también enfrentan problemas de gobierno autogestionado y colectivo.

Así pues, del marco de análisis de Ostrom, y a la luz de los resultados del trabajo empírico, las cuatro variables que hemos empleado y que consideramos pueden plantearse como factores que permitirían la sostenibilidad de las iniciativas de Finanzas Éticas son: 1) una clara organización interna de las iniciativas, 2) tipo de relaciones entre actores internos y externos, 3) atributos y comportamientos de los participantes, y 4) reglas de apropiación y mecanismos de sanción.

De la primera variable (organización interna) el trabajo empírico arrojó que es importante contar con una estructura organizacional y roles con responsabilidades claramente definidos. En este sentido, la estructura propuesta en el primer caso de estudio es un buen ejemplo. Los miembros definieron la estructura organizacional en función de algunos ejes prioritarios para el buen funcionamiento de la iniciativa; y colocaron a un socio como responsable de cada eje.

La identificación de los ejes prioritarios, permite que los socios a cargo tengan claridad de las expectativas del rol que deben cumplir. Esta estructura supone que todos los miembros pueden ser parte de la comisión reguladora en algún momento. Este hallazgo del caso de estudio número uno nos permite probar la hipótesis principal de este trabajo que sugiere que, además de la cooperación y la ayuda mutua, la toma de decisiones democrática y participativa de todos los miembros pueden ser factores clave de éxito de estas iniciativas.

Por su parte la segunda variable (relación entre actores internos y relación con externos) supone el tipo de relación que se teje entre los participantes. Por tanto, se espera que la interacción los lleve a construir relaciones basadas en la solidaridad, la ayuda mutua y la cooperación. El caso de estudio número dos mostró que este tipo de relaciones se dieron entre los miembros del grupo fundador, pero no así entre los miembros que se unieron a la iniciativa en el segundo y el tercer año; lo cual, como ya se ha revisado, debilitó el funcionamiento de la iniciativa hasta hacerla desaparecer.

Por otro lado, la relación con externos se refiere a la selección de actores ajenos a la iniciativa con los que habrá relación. La selección debe asegurar que no se pongan en riesgo la autonomía y valores de operación de la iniciativa. El primer caso de estudio tiene relación con otros colectivos de Economía Solidaria y Finanzas Éticas, con movimientos sociales y con la academia. Estas relaciones están basadas en la solidaridad y la ayuda mutua; y en ningún caso representan una relación en términos económicos, lo anterior les permite ser completamente autónomos; y aunque su crecimiento es modesto, ha sido sostenido.

La tercera variable (atributos y comportamientos de los participantes) se refiere a las motivaciones de los participantes, a sus consideraciones éticas y morales; y a tener un objetivo compartido como grupo. El segundo caso de estudio mostró que solo la mitad de los participantes compartían un objetivo común y actuaban en función de este objetivo. La otra mitad del grupo tomaba decisiones en función de una elección racional e individual, sin considerar al resto del grupo. Este fue otro de los factores que no permitieron a esta iniciativa consolidarse, lo cual apunta a considerar que en este tipo de iniciativas cuando los participantes priman la elección racional y el interés personal sobre el interés del colectivo y los objetivos compartidos; la solidez del grupo suele debilitarse hasta ser insostenible.

Además, en positivo, llama la atención sobre la importancia de la intercooperación como factor clave para la acción colectiva que exigen este tipo de iniciativas vinculadas a la economía solidaria.

La cuarta variable (reglas de apropiación y mecanismos de sanción) se refiere a las reglas de operación de la iniciativa y a los mecanismos de sanción que se emplean, en caso de que alguno de los miembros quebrante alguna de las reglas. En este caso, los resultados del trabajo empírico arrojaron resultados muy interesantes. En el caso de estudio número uno el grupo fundador generó un reglamento muy sencillo que entregó y explicó a cada socio. A partir de ese momento, cada socio se corresponsabiliza del uso que le dé a la moneda complementaria. No hay mecanismos ni de amonestación ni de sanción; se basa completamente en la confianza y en la intercooperación. La iniciativa que corresponde a este estudio de caso tiene un carácter comunitario muy fuerte, y es entendida como un proceso ideológico en el que cada participante aprende a su ritmo; y por tanto un esquema de sanciones sería contradictorio al esquema de confianza que plantea el proyecto.

Por su parte, el caso de estudio dos inició con una serie de reglas y procedimientos, lo cual contribuyó a su buen funcionamiento durante el primer año; sin embargo, a partir del segundo año que se involucraron más participantes a la iniciativa, que no pertenecían al círculo de confianza inicial, dejaron de aplicarse las reglas básicas y los mecanismos de sanción. Lo anterior dio como resultado un uso inadecuado de los recursos y una falta a la confianza que el grupo depositaba en los nuevos miembros. En este sentido, es posible encontrar una característica distintiva entre los dos casos de estudio, el carácter comunitario que caracteriza al caso de estudio uno que no está presente en el caso de estudio dos; y la concepción de la confianza y su inclusión en la cotidianidad de las actividades de la iniciativa. De aquí puede desprenderse otra línea de investigación para el futuro que implicaría conocer el impacto en términos cuantitativos y cualitativos de los procesos de construcción de confianza en el marco de las iniciativas de Economía Solidaria.

Por otro lado, se proponen tres variables más, que son tomadas de la teoría institucional de Karl Polanyi y el concepto de reciprocidad de Marcel Mauss.

El enfoque de Karl Polanyi, como se ha tratado de poner de relieve en la tesis, propone una serie de principios que facilitan la integración de recursos en una sociedad: redistribución, reciprocidad e intercambio (mercado).

Polanyi sostenía que cualquier tipo de sociedad requiere recursos que provengan de estos tres mecanismos de integración. Por lo tanto, estos instrumentos deben coexistir y combinarse en una sociedad, sin que ninguno de ellos predomine por encima de los otros.

Estas formas de integración se refieren a movimientos institucionalizados a través de los cuáles se conectan los distintos elementos del proceso económico. Cada uno de estos mecanismos de integración generan principios de comportamiento específicos en los individuos.

Por su parte, el principio de reciprocidad predomina en sociedades con economías no monetarizadas y cuyos recursos provienen de relaciones de reciprocidad y están incrustados en redes locales de solidaridad. Y aunque el principio de reciprocidad sufre los embates del mercado, porque éste trata de monetizar los intercambios basados en la reciprocidad, aún existe y está presente en las relaciones sociales cotidianas de las organizaciones de base.

El principio de reciprocidad crea comunidad, refuerza los lazos entre comunidades y crea redes de solidaridad, de ahí la importancia de rescatarla como parte esencial de los intercambios que se dan en el interior de las iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas.

En los trabajos de Polanyi y Mauss hay algunas convergencias que han sido adoptadas para el análisis de los casos de estudio de esta tesis. Por ejemplo, el análisis económico de ambos autores critica el enfoque reduccionista del análisis económico ortodoxo que se basa en explicar la acción económica a través, únicamente, del interés individual (Coraggio, 2009, p. 90). Para ambos la acción económica puede ser resultado de la relación entre interés y desinterés; siendo el interés un concepto que rebasa la concepción del interés material; de ahí que ambos autores consideren a la economía como plural.

En este trabajo, se ha aceptado y adoptado esta visión de la Economía Solidaria, como una economía plural. Reconocemos que ni estado ni mercado son mecanismos que desaparecerán

en el corto y mediano plazo, por lo que no se trata de reemplazarlos sino de incluirlos en el marco de análisis de la Economía Solidaria y las Finanzas Éticas, pero de tal forma que abonen al bienestar de la población.

Por otro lado, otro punto de convergencia de estos autores, rescatado en el análisis de los estudios de caso de esta tesis, es la reivindicación de la esfera política en el análisis económico. La dimensión política ha sido invisible en el análisis ortodoxo de la economía. Sin embargo, la economía solidaria lo retoma con la finalidad de construir un marco de análisis más plural y amplio; en este sentido insistimos, tanto los trabajos desarrollados por Polanyi como por Mauss son referentes para la generación de propuestas económicas con implicaciones sociopolíticas.

Finalmente, las dos últimas variables tienen que ver con el marco conceptual de la solidaridad: el tamaño del grupo y el tipo de contribución.

El tamaño del grupo se refiere al número de mínimo de participantes necesarios para lograr un beneficio colectivo. Ambos casos de estudio mostraron que, en la medida en la que el grupo crece, es necesario construir una organización de segundo nivel con una estructura organizacional propia y reglas claras. Específicamente en el caso de estudio número uno, esta condición se ha cumplido; en tanto el número de socios en alguna comunidad llega a cien, se vuelve una organización independiente; respetando los valores y las características organizativas de la organización del primer nivel, pero independiente en su operación.

La disposición a contribuir en un grupo basado en la solidaridad depende, en gran medida, del tipo de contribución. Esta disposición es diferente si las acciones solidarias son inducidas voluntaria u obligatoriamente (Kritikos et al., 2007). La contribución obligatoria tiende a disminuir la solidaridad; por otro lado, un grupo será solidario en la medida en que sus miembros cumplan con las normas corporativas en ausencia de compensación (Hechter, 1987).

Cuando en un grupo, basado en la solidaridad, las contribuciones o participaciones son inducidas de manera obligatoria las relaciones de solidaridad disminuyen.

El análisis de ambos casos de estudio mostró que en ausencia de compensaciones y en tanto las contribuciones y participación de los socios, no sea de ninguna manera obligatoria, la solidaridad de grupo aumenta.

Hasta aquí se han presentado nueve variables que este trabajo plantea podrían ser factores clave de éxito para lograr el desarrollo y consolidación de iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas.

En la siguiente tabla, mostramos sintéticamente estas variables y su cumplimiento en cada uno de los casos de estudio.

Tabla 50: Factores clave de éxito de las iniciativas de Finanzas Éticas en México

Variabales/Factores clave de éxito	Caso de estudio número 1: Túmin	Caso de estudio número 2: Caja de ahorro y crédito solidaria
Clara organización interna	SI	NO
Tipo relaciones entre actores internos y externos	Basadas en la confianza y la solidaridad dentro y fuera del grupo.	Basadas en la confianza solo en el grupo inicial.
Atributos y comportamientos de los participantes	Muestran comportamientos solidarios, de ayuda mutua y de cooperación.	Comportamientos basados en la elección racional y el interés individual.
Mecanismos de sanción	NO	NO
Intercambio	Intercambios basados en la confianza y la ayuda mutua	Predomina el intercambio basado en el interés individual
Reciprocidad	SI	NO compartida por todos los participantes
Redistribución	NO	Distribución de los excedentes entre todos los participantes
Tamaño del grupo	Construcción de una organización de segundo nivel.	Se plantea la construcción de una organización de segundo nivel, cuando la iniciativa se encuentra ya muy debilitada.
Tipo de participación	Voluntaria	Voluntaria

Fuente: Elaboración propia.

Los hallazgos de los casos de estudio, a la luz de las categorías teóricas propuestas pretenden presentarse como una guía para conocer algunas de las variables y características que permitirían que determinadas iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas logren consolidarse y desarrollarse a través del tiempo. Sin embargo, estos hallazgos no pretenden ser generalizables a otras iniciativas de Economía Solidaria y Finanzas Éticas en otros contextos y otros territorios. Precisamente porque, como se ha discutido en el capítulo uno,

estas iniciativas tienen particularidades distintas, en tanto obedecen a su contexto y a la realidad de los actores que se involucran en ellas.

Así termina este recorrido. Hay, por supuesto, mucho que debatir acerca de las experiencias de Economía Solidaria y Finanzas Éticas y, sobre todo, entender que éstas no se presentan como ejercicios definitivos; se presentan más bien como un germen de transformación que nos permita construir nuevas formas de relacionarse con lo económico y con las finanzas; una que ponga en el centro del desarrollo a la persona y al medio ambiente. Esta nueva forma de relacionarse deberá plantearse una articulación entre el principio de interés privado con el interés público y los intereses comunitarios.


La construcción y desarrollo de iniciativas de Economía Solidaria nos plantea como una realidad el hecho de que otro mundo es posible, uno que nos permita contar una historia futura de toda la sociedad

BIBLIOGRAFÍA

- Accardo, A. (2009). *Connecting smallholders to markets. An analytical guide*. International CSM. Recuperado de: https://www.tni.org/files/publicationdownloads/connecting-smallholders-to-market-english_0.pdf
- Alejos Góngora, C. L. (2014). Banca ética: una alternativa viable. *Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*. Barcelona: IESE Business School.
- Alsina, O. (Coord.) (2002). *La Banca Ética: mucho más que dinero*. Barcelona: Icaria.
- Amyot, S., Downing, R. y Tremblay, C. (2010). *Public Policy for the Social Economy: Building a people-centred economy in Canada*. Canada: Canadian Social Economy Research Partnerships.
- Arnsperger, C. y Varoufakis, Y., (2003). Toward a Theory of Solidarity. *Erkenntnis* (59)2, 157–188.
- Arocena, J. (2002). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Montevideo: Santillana.
- Arteaga, N. (2005). Los estudios sobre la zona metropolitana del valle de Toluca: Aproximaciones estructurales y centradas en los actores. *Región y sociedad*, 17(33), 70-105.
- Arteaga, N. y Alfaro S., (2001). *Disparidades regionales en la zona metropolitana de Toluca*. Toluca, Estado de México: UAEM.
- Artime, D. (2012). Banca ética: Dinero contra el sistema. *Atlántica XXII: revista asturiana de información y pensamiento*, (18), 43-44.
- Artis, A. (2011). *La finance solidaire: un système de relations de financement* (Tesis doctoral). Université de Grenoble.
- Ávila, J. L., Martínez, J. L. Á. (2006). *La era neoliberal* (Vol. 6). México: UNAM.
- Ballesteros, C. (2003). La Banca Ética. En Sichar, G. (coord.). *La empresa socialmente responsable* (pp. 29-123) Madrid: Cideal.
- Ballesteros, C. (2005). La banca ética. En Sabaté F., et al. (2005). *Finanzas y Economía Social* (pp. 369, 408). Buenos Aires: Altamira.
- Baranes, A. (2009). Towards Sustainable and Ethical Finance. *Development*, 52(3), 416-420. doi:10.1057/dev.2009
- Barkin, D., Lemus, B. (2014). Rethinking the Social and Solidarity Society in Light of

Community Practice. *Sustainability*, 6(9), 6432-6445. doi:10.3390/su6096432

- Bastidas, O. y Richer, M. (2001). Economía Social y Economía Solidaria: intento de definición. *Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social* (1)1, 1-27. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=62210102>
- Beckert, J. (2009). The great transformation of embeddedness: Karl Polanyi and the new economic sociology. *Market and society: The Great Transformation Today*, 38-55. doi:10.2139/ssrn.2465810
- Berenbach, S., Guzmán, D. (1993). *La experiencia con los grupos solidarios en el mundo*, Monografía: Massachusetts: Acción Internacional.
- Blanc, J. (2011), Classifying “CCs”: Community, complementary and local currencies’ types and generations, *International Journal of Community Currency Research*, 15, Special Issue: Complementary currencies: state of the art, 4-10.
- Boltvink, J., Damián, A. (2013). *La pobreza en México y el mundo: realidades y desafíos*. Ciudad de México: Siglo Veintiuno.
- Borzaga, C. y Defourny, J. (Eds.). (2004). *The emergence of social enterprise*. Londres: Psychology Press.
- Bouchard, M., Bourque, G., Lévesque, B. y Desjardins, É. (2001). L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socio-économique de l'intérêt général. *Cahiers de recherche sociologique*, (35), 31-53.
- Boulding, K. E. (1973). *The economy of love and fear: A preface to grants economics*. Belmont, CA: Wadsworth Publishing Company.
- Bourdieu, P. (1983). Forms of Capital. En Ricardson, J. (comp), (1983). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp.241-258) Nueva York: Greenwood.
- Brandeis, L.D. (2012). El dinero de los demás. Y como lo utilizan los banqueros. Barcelona: Ariel.
- Burt, R. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cadena, F. (coord.). (2005). *De la economía popular a la economía de solidaridad. Itinerario de una búsqueda estratégica y metodológica para la construcción de otro mundo posible*. México: Nueva Visión.
- Caillé, A. (2009). *Théorie anti-utilitariste de l'action: fragments d'une sociologie générale*. Paris: Editions La Découverte.
- Caille, A. (2009): Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular, en *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, editado por J. L. Coraggio, 13-46. Buenos Aires: CICCUS

- Caillé, A. (2012). Don, intérêt et désintéressement: Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres. París: Le Bord de l'eau.
- Cangiani, M. (2011). Karl Polanyi's Institutional Theory: Market Society and Its "Disembedded" Economy. *Journal of Economic Issues*, 45(1), 177-198.
- Carbonell, J. P. (2008). ¿Qué hacer con mi dinero?: Finanzas éticas: una propuesta para usar el dinero en función de lo que quiero. *Cañamo: La revista de la cultura del cannabis*, (122), 32-34.
- Casanova, P. G. (26 de septiembre de 2003). Los Caracoles zapatistas: redes de resistencia y autonomía. *La Jornada*, pp.15-30.
- Castillo, O. (1992). *El proceso de metropolización de la ciudad de Toluca*. Toluca: Universidad Autónoma del estado de México. 
- Castro, M., Romero, N. (2011). "Cooperativas de crédito y banca ética ¿un camino por explorar?" *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. (72), 262-300.
- Cattani, A. D. (2004). *La otra economía*. Argentina: Altamira.
- Chick, V. (1998). On knowing one's place: the role of formalism in economics. *The Economic Journal*, 108(451), 1859-1869.
- Coelho, F. (2004). Finanzas Solidarias. En Cattani, D. (Ed), *La Otra Economía*. (pp. 261-276). Argentina: Altamira.
- Coleman, J. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* (94) (Suplemento), 95-120.
- Collin, L. (2014). *Economía Solidaria: local y diversa*. México. El Colegio de Tlaxcala.
- Confederación de consumidores y usuarios. (2004) *Ética y mercado: Cómo invertir*. Recuperado de: http://finanzaseticas.org/wpcontent/uploads/2012/11/EticayMercado_CECU_2004.pdf
- Confederación de Cooperativas de Ahorro y Préstamos de México En: www.concamex.coop
- Confederación Mexicana de Cajas Populares En: <https://www.cpm.coop/organismos-de-integracion/>
- Coraggio, José (2004), Economía del trabajo. En Cattani, A. (Comp.) (2004). *La otra economía*, Buenos Aires, Argentina: Altamira,
- Coraggio, J. L. (2007). Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo. En Coraggio, J.L. (Org). (2007). *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. Buenos Aires: Altamira.
- Coraggio, J. L. (2009). Los Caminos de la Economía Social y Solidaria. *Presentación del dossier*, 33, 24-225. Recuperado de:

<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/295/4/RFLACSO-I33-03-Coraggio.pdf>

- Coraggio, J. L., Caillé, A., Lavelle, J. L., & Ferraton, C. (2009). ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo. *Alain Caillé, Jean-Louis Lavelle, Cyrille Ferraton Ediciones CICCUS, Buenos Aires.*
- Coraggio, J. L. (2011). América Latina: Necesidad y Posibilidades de Otra Economía. *Otra Economía*, 2 (2), 8-11.
- Coraggio, J. L. (2012). Economía social y solidaria: las relaciones entre conocimiento y políticas públicas. En J. L. Coraggio (Ed.), *Conocimiento y políticas públicas de Economía Social y Solidaria problemas y propuestas* (pp. 85-104) Quito: IAEN.
- Coraggio, J.L. (2012). Karl Polanyi y la otra economía en América Latina. En Polanyi, K. et al. (2012). *Textos Escogidos: Karl Polanyi* (pp.47-78). Buenos Aires: Clacso.
- Coraggio, J. L. (2012). La Economía Social y Solidaria (ESS) en América Latina. *Construyendo el Buen Vivir* (pp.236-256). Cuenca, Ecuador: Pydlos.
- Coraggio, J. L. (2014). *La presencia de la Economía Social y Solidaria y su institucionalización en América Latina* (No. 7). UNRISD Occasional Paper: Potential and Limits of Social and Solidarity Economy.
- Coraggio, J. L. (2015). La Economía Social y Solidaria (ESS): Niveles y alcances de acción de sus actores. Recuperado de www.coraggioeconomia.org
- Coraggio, J. L. y Gaiger, L. I. (2008). Otra Economía: sociedad, economía y política. *Otra Economía. Revista Latinoamericana de economía social y solidaria* (2), 1-181. Recuperado de: https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/RILESS_Otra_economia_1s2010.pdf
- Coraggio, J. L., Acosta, A. y Martínez, E. (2011). *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*. Quito: Abya-Yala.
- Coraggio, J., Arancibia, M. y Deux, M. (2010). *Guía para el mapeo y relevamiento de la economía popular y solidaria en América Latina y el Caribe*. Lima: Gresp – Rippes.
- Coraggio, J. L. (2009). De mitos y realidades. Respuesta a Luciano Martínez. *Íconos-Revista de Ciencias Sociales*, (35), 89-94. Recuperado de: <http://www.flacso.org.ec/docs/i35coraggio.pdf>
- Coraggio, J. L. (2011). América Latina: necesidad y posibilidades de otra economía. *Otra Economía*, 2 (2), 8-11.
- Coraggio, J.; M. I. Arancibia y M. V. Deux (2011). Guía para el mapeo y relevamiento de la economía popular y solidaria en Latinoamérica y el Caribe. *Grupo Red de Economía Solidaria del Perú, Lima*, 15, 17-31. Recuperado de:

<http://profaess.com.ar/images/Profaess/Biblioteca/Finanzas-Alternativas/RIPES%20RLESS%20Coraggio%20Guia%20para%20mapeo%20y%20r elevamiento%20ESP%20Popular%20en%20ALyC.pdf>

- Cortés, F. (2008). Las monedas sociales. *Colección de Finanzas Éticas*. Almería: Cajamar.
- Cortés, F. J. (2009). Finanzas éticas: banca ética, microfinanzas y monedas sociales. Almería: La Hidra de Lerna.
- Dacheux, E. y Goujon, D. (2011): Principes d'économie solidaire. Paris, Francia: Ellipses.
- Dacheux, E., & Goujon, D. (2011). The solidarity economy: an alternative development strategy? *International Social Science Journal*, 62(203-204), 205-215. doi: 10.1111/j.1468-2451.2011.01804.x
- Dash, A. (2013). Towards an Epistemological Foundation for Social and Solidarity Economy. In Draft paper prepared for the UNRISD Conference, Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, 6-8.
- De la Cruz, C. (2013). El alcance político de las Finanzas éticas. En *Banca Ética: ¿es posible Dossier EsF*. (8) 4-9. Recuperado de: <http://www.ecosfron.org/wp-content/uploads/DOSSIERS-ESF-8-BANCA-%C3%89TICA.pdf>
- De la Cruz, C., Sasía, P. (2008). El proyecto FIARE: Intermediación Financiera desde los principios de la Economía Solidaria. *Trabajo presentado en las XI Jornadas de Economía Crítica*, Bilbao.
- De la Cruz, C., Sasía, P. (2010). La banca ética como herramienta de acción política, *Icade Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*. (80), 185-210.
- De Melo Lisboa, A. (1995). Economía Solidária: similia, similibus curentur. Recuperado de: www.milenio.com.br/ifil/res/biblioteca/lisboa1.html
- Defourny, J. y Nyssens, M. (2012). El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *Ciriec-España, revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (75), 6-34.
- Defourny, J., Favreau, L. F., Laville, J. L., Boix, R., Miquel, M. J., y Social y Cooperativa CIRIEC-Centro Internacional de Investigación e información sobre la Economía Pública. (1997). *Inserción y Nuova Economía Social: un balance internacional*. Valencia: CIRIEC.
- Del Río, N. (2003). Rescata tu dinero. Madrid: Talasa.
- Díaz, C. (1983). *Profesores verdaderos y profesores falsos*. España: Ediciones San Pío X.
- Díaz, P. N. (1993). El principio de reciprocidad desde la perspectiva sustantivista. *Política y Cultura*, (3), 232-337.
- Díaz-Muñoz, G. (2011). *Las economías solidarias latinoamericanas como construcción de*

alternativas de resistencia y liberación desde abajo: un estudio comparado de casos micro y macro de México, Argentina, Brasil y Bolivia (Tesis de doctorado). Instituto de Estudios Superiores de Occidente.

- Díaz Polanco, H. (2006). Caracoles: La autonomía regional zapatista. *El Cotidiano*, 21 (137), 44-51.
- Downing, R. (2009). Lessons and Opportunities from Canada's Social Economy Research Program. En Kawano, E., Masterson, T., Teller-Elsberg, J. (Ed). *Solidarity Economy I: Building Alternatives for People and Planet*. (pp. 277-286). Amherst: Center for popular economics.
- Draibe, S., Riesco, M. (2006). *Estado de bienestar, desarrollo económico y ciudadanía: algunas lecciones de la literatura contemporánea* (No. 55). United Nations Publications.
- Dubois, A. (2016). Procesos colectivos y pensamiento alternativo en un escenario de cambio. *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, (33), 53-72.
- Echeagaray, M. (2011). Recrear el dinero en una economía solidaria. *Polis*, 10(29), 1-14.
- Eguía V. F. (1994). *El ABC de la cooperación*. Talleres Gráficos de la H. Cámara de Diputados, LV Legislatura. México, D.F. Capítulos III, XXI y XXII.
- Eguía V. F. (2001). *Introducción a la Teoría de la Cooperación*. Confederación Mexicana de Cajas Populares, A. C. Caja Popular Mexicana, S. A. P. León Guanajuato, México.
- Eguía, F. (1986). *Testimonios*. San Luis Potosí: Confederación Mexicana de Cajas Populares
- Eguía, F. (2008). *En manos del pueblo*. Ciudad de México: Ediciones Caja Popular Mexicana.
- Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. INEGI, Banco de México, Condusef. Recuperado de: <http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Encuesta%20Nacional%20de%20IF/ENIF%202015.pdf>
- Enjolras, B. (Ed.) (2009) The public policy paradox. Normative foundations of social economy and public policies: Which consequences for evaluation strategies. En Bouchard, M. J. (Ed.). (2010). *The worth of the social economy: An international perspective*, (pp. 43-62). Bruselas: Peter Lang
- Epstein, G. A. (Ed.). (2005). *Financialization and the world economy*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Fehr, E., Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *The journal of economic perspectives*, 14 (3), 159-181.
- Fergusson, A. (2012). *Cuando muere el dinero*. Madrid: Alianza

FONAES en <https://www.gob.mx/inaes>

- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third world quarterly*, 22(1), 7-20.
- Gaiger, L. (2004). Emprendimientos económicos solidarios. En Cattani, D. (Ed), *La Otra Economía*. (pp. 241). Argentina: Altamira.
- Gaiger, L. I. (2001). Virtudes do trabalho nos empreendimentos económicos solidarios. En *Revista Latinoamericana de Sociología del Trabajo*, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo, UNGS, CEDERU, 7 (3), 191-211.
- Gaiger, L.I. (2007). La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas. Coraggio, J.L. (Comp.) *La Economía Social desde la Periferia. Contribuciones latinoamericanas*, pp. 79-109. Buenos Aires: Altamira.
- Gaiger, L.I. (2012). Por um olhar inverso: prismas e questões de pesquisa sobre a economia solidária. *Revista Sociedade e Estado*, 27 (2), 313-335.
- Gaiger, L.I. y Da Silva, A. (2011). “O diferencial do empreendedorismo solidário”. *Ciências Sociais Unisinos*, 47(1), 34-43.
- Gaiger, L. I. (2004). Emprendimientos económicos solidarios. En Cattani, C. (Ed). (2004). *La otra economía*, (pp.229-241). Buenos Aires: Altamira.
- Galaz, C., & Prieto, R. (2006). Economía solidaria: de la obsesión por el lucro a la redistribución con equidad (Vol. 62). Barcelona: Icaria.
- García-González, M. Adame-Martínez, S y Sánchez-Nájera, R. (2018). *Expansión metropolitana de Toluca: caso de estudio municipio de Calimaya, México*. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=40140031003>
- Gassiot, R. (2013). “Las finanzas éticas como instrumento al servicio de la economía solidaria. La experiencia de Coop57, en *Cuadernos de Trabajo Social*. 26(1),75-84.
- Gatti, C. (2009). El fenómeno del trueque: una mirada sociológica. *Pueblos y Fronteras digital*, 5(8), 9-23.
- George, S., Sabelli, F. (1994). La religión del crédito. *El Banco mundial y su Imperio Secular*. Barcelona: Intermón.
- Georges, I. (2009). As novas configurações do trabalho: precarização e economia solidária. En M.P., L. y Araújo, A. (Eds). (2009). *O trabalho reconfigurado: ensaios sobre Brasil e México*, (pp. 174-201). São Paulo: Annablume/Fapesp.
- Godelier, M. (1976). *Antropología y economía*. Barcelona: Anagrama.
- Gómez, C. (2006). El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo. Bilbao: Cuadernos Bakeaz.
- Gómez, K. R. (2009). La política contra la pobreza en México: ventajas y desventajas de la


- línea oficial a la luz de experiencias internacionales. *Gestión y política pública*, 18(1), 107-147.
- González, M., Andrade-Eekhoff, K., y Ramos, C. G. (2003). *Descentralización y Desarrollo Local. Una mirada a los procesos de descentralización y de desarrollo local en América Latina*. San Salvador: FLACSO.
- Graeber, D. (2012). *En deuda: una historia alternativa de la economía*. Barcelona: Grupo Planeta
- Gregory, C.A. (1980). Gifts to men and gifts to Gods: gift exchange and capital accumulation in contemporary Papua. En *Men*, 15 (4), pp. 6262-652.
- Gregory, C.A. (1982). *Gifts and commodities*. New York: Academic Press.
- Gregory, C.A. (1999). Savage money. The anthropology and politics of commodity exchange Studies. En Evans-Pritchard, E. E. (1961). *Anthropology and history*. Manchester: Manchester university press.
- Guerra, P. (2003). Economía de la Solidaridad: Construcción de un camino a veinte años de las primeras elaboraciones. *Ponencia presentada en III Jornadas en Historia Económica*, 9-11.
- Guerra, P. (2003). *Solidaridad y altruismo en las ciencias sociales: justificación teórica para una sociología del tercer sector*. Ciudad de México: El Colegio Mexiquense, Programa Interdisciplinario de Estudios del Tercer Sector.
- Guerra, P. (2010). La economía solidaria en Latinoamérica. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 110, 67-76.
- Guerra, P. (2012). Las legislaciones sobre economía social y solidaria en américa latina entre la autogestión y la visión sectorial. *Revista de la Facultad de Derecho*, (33), 73-94.
- Gwynne, R. N., & Kay, C. (2000). Views from the periphery: futures of neoliberalism in Latin America. *Third World Quarterly*, 21(1), 141-156.
- Harribey, J. (2002). L'économie sociale et solidaire, un appendice ou un faux-fuyant? En *Mouvements, Sociétés, Politique, Culture*, (19), 42-49. Recuperado de: <http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/travail/eco-solidaire.pdf>.
- Hechter, M. (1987). *Principles of Group Solidarity*. Berkeley: University of California,
- Hechter, M. (1988). *Principles of group solidarity*. California: California Press.
- Hernández, S. L., Pacheco, N., Mercado, A. J. y Pérez, M. El Impacto del túmin como vale de cambio en las microempresas familiares de la comunidad indígena. *Trabajo Social UNAM*, (8), 121-131.
- Herskovits, M. J. (1965). *Economic anthropology: the economic life of primitive peoples*. Nueva York: Norton.

- Hillenkamp, I., y Laville, J. L. (2013). *Socioéconomie et démocratie: l'actualité de Karl Polanyi*. Paris: Érès.
- Hintze, S. (Ed.) (2003). *Trueque y Economía Solidaria*. Buenos Aires: UNGS, PNUD, Prometeo.
- Holzner, C. A. (2007). The Poverty of Democracy: Neoliberal Reforms and Political Participation of the Poor in Mexico. *Latin American Politics and Society*, 49(2), 87-122.
- Humphrey, C. y Hugh-Jones, S. (1998). *Trueque, intercambio y valor: aproximaciones antropológicas*. Quito: Editorial Abya Yala
- Iracheta, A. (2009). *Políticas públicas para gobernar las metrópolis mexicanas*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Isaac, R.M., Walker, J.M. y Williams, A.W. (1994). Group size and the voluntary provision of public goods: experimental evidence utilizing large groups. *Journal of Public Economics*, 54, 1-36.
- Izkieta, J. L. (1996). Protección y ayuda mutua en las redes familiares. Tendencias y retos actuales. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, (77), 189-207.
- Kaplan, D. (1968). The formal-substantive controversy in economic anthropology: reflections on its wider implications. *Southwestern Journal of Anthropology*, 228-251.
- Kawano, E., Thomas, N., and Teller-Elsberg, J. (2009). *Solidarity economy I: Building alternatives for people and planet*. Estados Unidos: Center for Popular Economics.
- Kennedy, M., Lietaer, B. A., y Rogers, J. (2012). *People Money: The Promise of Regional Currencies*. Axminster: Triarchy Press Limited.
- Klein (1974). The competitive supply of money. *Journal of Money, Credit and Banking*, 6, 423-453.
- Kritikos, A. S., Bolle, F., y Tan, J. H. (2007). The economics of solidarity: A conceptual framework. *The Journal of Socio-Economics*, 36(1), 73-89.
- Kritikos, A. S., Bolle, F., y Tan, J. H. (2007). The economics of solidarity: a conceptual framework. *The Journal of Socio-Economics*, 36(1), 73-89.
- Laville, J. L. (1995), L'économie solidaire, une nouvelle forme d'économie sociale? *Revue Internationale de l'Économie Sociale*, 255, 70-80
- Laville, J. L. (2003). A new European socioeconomic perspective. *Review of Social Economy*, 61(3), 389-405.
- Laville, J. L. (2004). El marco conceptual de la Economía social y solidaria. En Laville, J.L. (Ed). *Economía Social y Solidaria. Una visión europea* (pp. 1-25). Buenos Aires: Fundación OSDE, Universidad Nacional de General Sarmiento, Editorial Altamira.

- Laville, J. L. (2009). Definiciones e instituciones de la economía. En Coraggio, J.L (Ed) ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo (pp. 47-69) Buenos Aires: *CICCUS*.
- Laville, J. L. (2010^a). Plural Economy. En Hart, K.; Laville, J.L; Cattani, D. (Eds). (2010) *The Human Economy. A citizen's guide* (pp. 77-83). Cambridge: Polity Press.
- Laville, J. L. (2010^b). The Solidarity Economy: An International Movement. RCCS Annual Review. A selection from the Portuguese journal. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 2, 3-41.
- Laville, J. L. (2011). *Economie solidaire*. Paris: CNRS éditions
- Laville, J. L. (2013). *The Social and Solidarity Economy. A Theoretical and Plural Framework*. Paper presented in UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy. Ginebra, mayo 6(8), 327.
- Laville, J. L. y García, J. (2009). *Crisis capitalista y Economía Solidaria*. Barcelona: Icaria
- Laville, J.L. y Nyssens, M. (2000). Solidarity-Based Third Sector Organizations in the 'Proximity Services' Field: A European Francophone Perspective. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 11(1), 67-84.
- Laville, J. L., y Sainsaulieu, R. (1997). *Sociologie de l'association: des organisations à l'épreuve du changement social*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Lee, S., & McBride, S. (Eds.). (2007). *Neo-liberalism, state power and global governance*, 575. Dordrecht: Springer.
- Lemaître, A., & Helmsing, A. H. J. (2012). Solidarity economy in Brazil: movement, discourse and practice analysis through a Polanyian understanding of the economy. *Journal of International Development*, 24(6), 745-762.
- Levitt, T. (1973): *The third sector: New tactics for a responsive society*. New York: Amacom.
- Liettaer, B. (2001). *The future of money*. Nueva Zelanda: Random House.
- Lima, J. (2012). Cooperativas, trabalho associado, autogestão e Economia solidária: a constituição do campo de pesquisa no Brasil. En Georges, I.; Leite, M. (Orgs.). *Novas configurações do trabalho e economia solidária* (pp. 195-221). São Paulo: Annablume.
- Lisboa, A. D. M. (1999). A emergência das redes de economia popular no Brasil. *Economia Solidária: o desafio da democratização das relações de trabalho*. São Paulo: Arte y Ciência.
- Lisboa, A. D. M. (1999). Economia Solidária: Similia, similibus curentur. Recuperado de: <http://www.ecosol.org.br/txt/similia.doc>
- López, D. (2010). La economía solidaria desde el pensamiento crítico latinoamericano, VI

Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST), Ciudad de México, 20-23 de abril.

- López, D., Marañón, B. (2010). Prácticas económicas populares basadas en la reciprocidad: una discusión teórica desde el pensamiento crítico latinoamericano. *Revista Estudios Latinoamericanos, FCPyS*.
- López, G. G. (2011). Economía solidaria, alternativas y ciudadanía. *Revista Rupturas, 1(1)*, 2-23.
- López Llera, L. (1988). Sociedad civil y pueblos emergentes: las Organizaciones Autónomas de promoción social y desarrollo en México. Ciudad de México: Promoción de Desarrollo Popular, AC.
- López Llera, L. (2004). Ante la globalización, el desempleo y la atomización. Reticulación entre empresas autogestivas, el fin del dinero y restauración del crédito social. *Ponencia en el 2o. Foro Internacional de Economía Social y Solidaria*, FONAES. Ciudad de México.
- Lorendahl, B. (1997), Integrating the public and cooperative/social economy: Towards a new Swedish model. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68, 379-395. doi:10.1111/1467-8292.00053
- Loury, G. (1977). A Dynamic Theory of Racial Income Differences. *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington: Lexington Books.
- Mance, E. (2011). Solidarity Economy. En Gibson-Graham, J. K. (2008). Diverse economies: performative practices for other worlds'. *Progress in Human Geography*, 32(5), 613-632.
- Marañón, B. (2012). Solidaridad Económica y potencialidades de transformación en América Latina. Una perspectiva descolonial. Ciudad de México: Clacso.
- Marañón, B. (2013). La economía solidaria en México. Ciudad de México: UNAM.
- Marañón, B. (2013). La Economía Solidaria en México: una primera aproximación. Hacia una alternativa societal basada en la reciprocidad. Ciudad de México: UNAM.
- Marbán Flores, R. (2007). Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh. *Revista de Economía Mundial*, (16).
- Márquez Covarrubias, H. (2010). La gran crisis del capitalismo neoliberal. *Andamios*, 7(13), 57-84.
- Martin, x. (2014). *¿Qué son los grupos de ahorro?: Evolución de los mecanismos grupales de ahorro y crédito*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Martínez Carazo, P. C. (2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento y gestión*, (20), 166-193.

- Martínez Valle, L. (2009). La Economía social y solidaria: ¿mito o realidad?. *ÍCONOS. Revista de Ciencias Sociales Número. 13 (34)*, 107-113.
- Martins, P. H. (2011). La crítica anti-utilitarista en el Norte y su importancia para el avance del pensamiento poscolonial en las sociedades del Sur. *Politica y Sociedade, 10(18)*, 111-132.
- Mauss, M. (1923). Essai sur le don forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. *L'Année sociologique (1896/1897-1924/1925)*, 30-186.
- Mauss, M. (2002). *The gift: The form and reason for exchange in archaic societies*. Recuperado de: file:///C:/Users/L01384636/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/9781136896842_googlepreview.pdf
- Melo Neto Segundo, J. (2008). Community Banks, Microcredit and Social Currencies: The case of Brazil. Recuperado de: http://base.socioeco.org/docs/article-de_melo_neto_segundo.pdf
- Menezes, M. T. (2007). *Economía Solidaria: elementos para una crítica marxista*. En Terecre Jornada Internacional de Políticas Públicas. São Luís. Recuperado de: <http://www.joinpp.ufma.br/jornadas/joinppIII/html/Trabalhos/EixoTematicoA/3e0882c81c8c136a27b1Maria%20Thereza.pdf>.
- Messina, A., Cimini, C. (2005). La respuesta de las finanzas éticas en el mundo. En *Sabaté, F. et al. (2005) Finanzas y economía social*. Buenos Aires: Altamira.
- Miller, E. (2005). Solidarity economics: Strategies for building new economies from the bottom-up and the inside-out. *Posted to Grassroots Economic Organizing*. Recuperado de: <http://www.geo.coop/files/SolidarityEconomicsEthanMiller.pdf>.
- Molm, L. D., Collett, J. L., Schaefer, D. R. (2007). Building solidarity through generalized exchange: A theory of Reciprocity. *American Journal of Sociology, 113(1)*, 205-242.
- Montoya, J., 1995: Políticas de Planeación urbana en la delimitación de lo metropolitano. El caso de la Zona Metropolitana de Toluca México. Toluca: Universidad Autónoma de México. 
- Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17405602>.
- Monzon, J. L. & Chaves, R. (2008). The European Social Economy: Concept and Dimensions Of The Third Sector. *Annals of Public and Cooperative Economics, 79*, 549-577. doi:10.1111/j.1467-8292.2008.00370.x
- Monzón, J. L., & Deforuny, J. (1992). La economía social: tercer sector de un nuevo escenario. *Economía Social: entre economía capitalista y economía pública*. CIRIEC-

- España*, 11-16.
- Monzón, J. L., y Chaves, R. (2011): Social Economy, An International Perspective. Introduction. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, 73, 5-8.
- Muellerleile, C. (2013). Turning financial markets inside out: Polanyi, performativity and disembeddedness. *Environment and Planning A*, 45(7), 1625-1642. doi:10.1068/a45610
- Muñoz, J. G. D. (2015). Economías solidarias y territorio: hacia un análisis desde la complejidad. *Otra Economía*, 9(17), 123-135. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/11117/4291>.
- Murray, J., Rosenberg, R. (2006). Community-managed loan funds: which ones work? *Small Enterprise Development*, 17(3), 13-27.
- Nyssens, M. (1997). Popular economy in the south, third sector in the north: are they signs of a germinating economy of solidarity? *Annals of public and cooperative economics*, 68(2), 171-200.
- Orlove, Benjamin S. (1986). Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches. *Current Anthropology*, 27(2), 85-106.
- Ostrom, E. (2011). *Governing the commons*. Londres: Cambridge university press.
- Ostrom, E., Ahn, T. K. (2003). A social science perspective on social capital: Social capital and collective action. *Revista Mexicana De Sociología*, 65(1), 155-233.
- Ostrom, E., Walker, J. (Eds.). (2003). Trust and reciprocity: Interdisciplinary lessons for experimental research. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Oulhaj, L., Lévesque, B. (Coords). (2015). *Las finanzas solidarias en algunos países de América: ¿hacia un sistema y un ecosistema de economía social y solidaria?* México: Universidad Iberoamericana.
- Pérez de Mendiguren, J. (2014). Debates conceptuales y aspectos organizativos de la Economía Solidaria: El caso REAS de Euskadi. (Tesis de Doctorado, UPV, Bilbao).
- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E. (2015). Sobre el concepto de economía social y solidaria: Aproximaciones desde Europa y América Latina. *Revista de economía mundial*, (40), 123-143.
- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta Etxarri, E., & Guridi Aldanondo, L. (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines. *Comunicación presentada a las XI Jornadas de Economía Crítica*, 27-29.
- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E., & Guridi, L. (2009). Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, 1, 1-41.
- Pérez, M. E. (2012). The Importance of rural financial institutions in micro economic development of three cities of southern Mexico State. Case; Tenancingo, Villa Guerrero And Salt Ixtapan. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*,

- 7(2), 1199. Institute for Business and Finance Research.
- Pérez, A., Mendoza, A. (2002). Cultura y sobrevivencia familiar en la etnia Totonaca en México. *Papeles de Población*, 8(32), 95-121. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11203204>
- Perroux, F. (1961). *Economie et société*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Pierce, J. (2003). *Social Enterprise in Anytown*. Londres: Calouste Gulbekian Foundation.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Paris: Harvard University Press.
- Plattner, S. (Ed.). (1989). *Economic anthropology*. California: Stanford University Press.
- Poirier, Y. (2014). Social Solidarity Economy and related concepts Origins and Definitions: An International Perspective. Recuperado de: http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-3293_en.html.
- Polanyi, K. (1944). *The great transformation*. New York: Rinehart.
- Polanyi, K. (1947). Our obsolete market mentality: Civilization must find a new thought pattern. *Commentary*, 4, 109-117.
- Primavera, H. (2003). Riqueza, dinero y poder: el efímero “milagro argentino” de las redes de trueque. En Hintze, S. (Ed). *Trueque y Economía Solidaria*, (pp. 21-162). Argentina: Prometeo Libros
- Prior, F., Argandoña, A. (2009). Credit accessibility and corporate social responsibility in financial institutions: the case of microfinance. *Business Ethics: A European Review*, 18(4), 349-363.
- Puig, C. (Coord). (2016). *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*. Bilbao: Hegoa.
- Putnam, R., D. (1996). The Strange Disappearance of Civic America. *The American Prospect*, 24, 34-48.
- Rademacher, M. (2011). Social empowerment as a way to transform the economy: A reconsideration of Jean-Louis Laville’s research on Social and Solidarity Economy. *Le CNAM*. Recuperado de: <http://base.socioeco.org/docs/a592836297.pdf>.
- Ramos, J. (1997). Un balance de las reformas estructurales neoliberales. *Revista de la CEPAL*, (62), 15-38.
- Razeto, L. (1984). *Economía de solidaridad y mercado democrático*. Santiago de Chile: Ediciones PET, Academia de Humanismo Cristiano.
- Razeto, L. (1988). *Economía de Solidaridad y Mercado Democrático*. Libro Tercero: *Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva*. Santiago de Chile: Ediciones PET.

- Razeto, L. (1990). *Economía popular de solidaridad*. Santiago de Chile: Ediciones PET
- Razeto, L. (1993). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Santiago de Chile: Vivarium.
- Razeto, L. (1994). La ciencia económica ante la Economía de Solidaridad. Visión crítica de la historia de la disciplina. En *Economía de Solidaridad y Mercado democrático*. Santiago de Chile: Ediciones PET.
- Razeto, L. (1997). *Factor C*. Charla en la Escuela Cooperativa “Rosario Arjona” CECOSOLA. Recuperado de: http://www.economiasolidaria.org/files/el_factor_c.pdf.
- Razeto, L. (1999). La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto. *Persona y sociedad*, 13(2), 1-19. Recuperado de: http://base.socioeco.org/docs/razeto_la_economia_de_solidaridad_06.pdf
- Razeto, L. (2005). El concepto Solidaridad. *Pensamiento Crítico Latinoamericano. Conceptos Fundamentales*, (3), 971-985. Recuperado de: <https://www.monografias.com/trabajos79/concepto-solidaridad/concepto-solidaridad2.shtml>.
- Razeto, L. (2010). *¿Qué es la economía solidaria?* Recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/%C2%BF-qu%C3%A9-es-la-econom%C3%AD-solidaria>.
- Razeto, L. (1999): La economía solidaria: concepto, realidad y proyecto. *Persona y Sociedad*, 13, (2), 1-19.
- Restrepo Botero, D. I. (2003). La falacia neoliberal: crítica y alternativas. *Bogotá: Universidad Nacional de Colombia*.
- Rook, K. S. (1987). Reciprocity of social exchange and social satisfaction among older women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 145.
- Saltos Cruz, J. G., Mayorga Díaz, M. P., & Ruso Armada, F. (2016). La economía popular y solidaria: un estudio exploratorio del sistema en Ecuador con enfoque de control y fiscalización. *Cofin Habana*, 10(2), 55-75.
- San Emeterio, J., Retolaza, J. L. (2003). ¿Existe espacio para una banca Ética? *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, (9), 127-163. Recuperado de: file:///C:/Users/L01384636/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/Dialnet-ExisteEspacioParaUnaBancaEtica-934723.pdf
- Sánchez, A. L. (1999). La crítica de la economía de mercado en Karl Polanyi: El Análisis Institucional Como Pensamiento Para La Acción. *Reis*, (86), 27-54. doi: 10.2307/40184144
- Santana, M. E. (2008). *Reinventando el dinero. Experiencias con monedas comunitarias*

- (tesis de doctorado en Ciencias Sociales, con especialidad en Antropología Social, CIESAS, Jalisco). Recuperado de: <http://repositorio.ciesas.edu.mx/bitstream/handle/123456789/28/D139.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Santana M. E. (2011). Recrear el dinero en una Economía Solidaria. *Polis. Revista Latinoamericana*, (29), 1-17. Recuperado de: file:///C:/Users/L01384636/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/polis-2005.pdf
- Santana, M.E. (2005). Algunas reflexiones en torno a la red mexicana de economía solidaria, Ecosol. *De la economía popular a la economía de solidaridad. Itinerario de una búsqueda estratégica y metodológica para otro mundo posible*, (pp. 79-98). Tlaxcala: El Colegio de Tlaxcala.
- Santana, M.E. Los mercados alternativos y la Economía solidaria. *Revista Eletrônica de Ciências Sociais*, (16), 136-146. Recuperada de: <http://paginas.cchla.ufpb.br/caos/n17/10.SANTANA%20MAYU%20Los%20mercados%20alternativos%20y%20la%20Economa%20solidaria%20UACHIAPASMEX%20136-146.pdf>.
- Sasia, P. (2008). Entender la banca ética hoy. *Revista internacional de los estudios vascos*, 53(2), 507-532. Recuperado de: <http://hedatuz.euskomedia.org/5410/1/53507532.pdf>
- Sasia, P. (2008). La banca ética en Europa: el enfoque del crédito como criterio de configuración de un espacio de alternativa. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, (75), 277-300.
- Sasia, P., de la Cruz, C. (2008). *Banca ética y ciudadanía*. Madrid: Trotta.
- Schuldt, J. (1997). *Dineros alternativos para el desarrollo local*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Schumpeter, J. A. (2010). *Capitalism, socialism and democracy*. Recuperado de: <https://eet.pixelonline.org/files/etranslation/original/Schumpeter,%20Capitalism,%20Socialism%20and%20Democracy.pdf>
- SETEM Finanzas Éticas. (2006). *Las Finanzas Éticas en Europa*. Recuperado de: http://finanzaseticas.org/pdf/01_FinanzasEuropa.pdf
- Shephard, D. (2011). Las monedas complementarias y la nueva realidad de las finanzas solidarias en países desarrollados y no desarrollados. *Cayapa, Revista Venezolana de Economía Social*, 11(21), 28-56.
- Shephard, D. (2011). Las monedas complementarias y la nueva realidad de las finanzas solidarias en países desarrollados y no desarrollados. *Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social*. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=62222313003>
- Singer, P. (2006). The rebirth of Solidarity Economy in Brazil. En De Sousa Santos, B. (Ed).

- Another Production is Possible. Beyond the Capitalist Canon.* Londres: Verso.
- Singer, P. (2007). Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución. En Coraggio, J.L (Ed). *Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas* (pp. 59-78). Buenos Aires: Altamira.
- Singer, P. (2008). *Economia Solidária. Entrevista con Paul Singer.* Estudos Avançados, 22(62), 289-314
- Singer, P. (2009). Relaciones entre sociedad y Estado en la economía solidaria. *ÍCONOS*, 33, 51-65.
- Singer, P. (2010): *Introducción, en Hacer real lo imposible. La formación del ser humano integral: Economía Solidaria, Desarrollo y el Futuro Del Trabajo.* Barcelona: Icaria.
- Singer, P.; Souza, A. (orgs.), *A economía solidaria no Brasil; a auto-gestão como resposta ao desemprego*, São Paulo, Contexto, 2000. Vaillancourt, Y., Favreau, L., Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire. En *Cahiers du LAREPPS*, Montréal: Université du Québec.
- Smelser, N. J., Swedberg, R. (1994). The Sociological Perspective on the Economy. *The handbook of economic sociology.* Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Soros, G. (2002). *Globalización.* Barcelona: Planeta
- Soros, G. (2008). El nuevo paradigma de los mercados financieros: para entender la crisis económica actual. Madrid: Taurus
- Soto, J. C., & Martínez, M. O. (2014). La experiencia del Túmin: mercado alternativo, economía solidaria y autogestión. En *Empoderamiento y educación superior en contextos interculturales en México* (pp. 185-204). Barcelona: Bellaterra.
- Stanfield, J. R., Carroll, M. C., Wrenn, M. V. (2006). Karl Polanyi on the limitations of formalism in economics. *Research in Economic Anthropology* 25, 241-266.
- Tocancipá, J. (2008). El trueque: tradición, resistencia y fortalecimiento de la economía indígena en el Cauca. *Revista de Estudios Sociales* (31), 146-161. doi:10.7440/res31.2008.10.
- Vallat, D.; Guérin, I. (1999). Las finanzas solidarias. Les notes de l'Institut Karl Polanyi. Impatiences démocratiques éditeur. Recuperado de: www.karlpolanyi.org.
- Verbeke, G. (2007). Las transformaciones de la estructura del sector cooperativo de ahorro y crédito en la Argentina: El Caso de las Cajas de Crédito (Tesis doctoral).
- Vietmeier, A. (2005). Economías Solidarias en México. Una aproximación. En Cadena, Félix. (Coord.) (2005). *De la Economía popular a la Economía de Solidaridad* (pp.99-116). México: Nueva Visión.
- Villarreal, M. (2004). *Antropología de la deuda. Crédito ahorro, fiado y prestado en las*

finanzas cotidianas. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Wanderley, F. (2016). La economía solidaria y comunitaria en Bolivia. *Revista de la Academia*, (21), 57-75.

Weber, M. (1978). *Economy and society: An outline of interpretive sociology*. California: California Press.

Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods (applied social research methods)*. Newbury Park: Sage.

ANEXOS

Anexo I: Carta de principios de la Economía Solidaria

INTRODUCCIÓN

La economía solidaria, es un enfoque de la actividad económica que tiene en cuenta a **las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible y sustentable**, como referencia prioritaria, por encima de otros intereses.

La economía solidaria en sus formas más diversas es **una manera de vivir** que abarca la integralidad de las personas y designa la subordinación de la economía a su verdadera finalidad: proveer de manera sostenible las bases materiales para el desarrollo personal, social y ambiental del ser humano.

La referencia de la economía solidaria es **cada sujeto y las comunidades creadas desde las iniciativas sociales**, por lo que no se la identifica según los beneficios materiales de una iniciativa, sino que se define en función de la calidad de vida y el bienestar de sus miembros y de toda la sociedad como sistema global.

La economía solidaria, en el marco de la tradición de la economía social, pretende incorporar a la gestión de la actividad económica, los valores universales que deben regir la sociedad y las relaciones entre toda la ciudadanía: **equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa**. Y en tanto que una nueva forma de producir, de consumir y de distribuir, se propone como una alternativa viable y sostenible para la satisfacción de las necesidades individuales y globales y aspira a consolidarse como un instrumento de transformación social.

Las organizaciones que participamos en el movimiento de la economía solidaria en general y en REAS - Red de Redes en particular, compartimos, para el desarrollo de nuestra misión, los siguientes ejes transversales:

- La autonomía como principio de libertad y ejercicio de la corresponsabilidad.
- La autogestión como metodología que respeta, implica, educa, iguala las oportunidades y posibilita el empoderamiento.
- La cultura liberadora como base de pensamientos creativos, científicos y alternativos que nos ayuden a buscar, investigar y encontrar nuevas formas de convivir, producir,

disfrutar, consumir y organizar la política y la economía al servicio de todas las personas.

- El desarrollo de las personas en todas sus dimensiones y capacidades: físicas, psíquicas, espirituales, estéticas, artísticas, sensibles, relacionales...en armonía con la naturaleza, por encima de cualquier crecimiento desequilibrado económico, financiero, bélico, consumista, transgénico y anómalo como el que se está propugnando en nombre de un desarrollo “ficticio”.
- La compenetración con la Naturaleza
- La solidaridad humana y económica como principio de nuestras relaciones locales, nacionales e internacionales.

LOS 6 PRINCIPIOS DE LA CARTA DE PRINCIPIOS DE LA ECONOMIA SOLIDARIA

1. PRINCIPIO DE EQUIDAD

- Consideramos que la **equidad** introduce un principio ético o de justicia en la igualdad. Es un valor que reconoce a todas las personas como sujetos de **igual** dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc.
- Una sociedad más justa es aquella en la que todas las personas se reconocen mutuamente como iguales en derechos y posibilidades, y tiene en cuenta las diferencias existentes entre las personas y los grupos. Por ello debe satisfacer de manera equitativa los intereses respectivos de todas las personas.
- La igualdad es un objetivo social esencial allí donde su ausencia trae consigo un déficit de dignidad. Cuando se vincula con el reconocimiento y respeto a la diferencia, lo denominamos “equidad”.

2. PRINCIPIO DE TRABAJO:

- Consideramos que **el trabajo** es un elemento clave en la calidad de vida de las personas, de la comunidad y de las relaciones económicas entre la ciudadanía, los pueblos y los Estados. Por ello desde REAS situamos la concepción del trabajo en un contexto social e institucional amplio de participación en la economía y en la comunidad.

- Afirmamos la importancia de recuperar la dimensión humana, social, política, económica y cultural del trabajo que permita el desarrollo de las capacidades de las personas, produciendo bienes y servicios, para satisfacer las verdaderas necesidades de la población (nuestras, de nuestro entorno inmediato y de la comunidad en general). Por eso para nosotros el trabajo es mucho más que un empleo o una ocupación.
- Constatamos que estas actividades las podemos ejercitar individual o colectivamente, y pueden ser remuneradas o no (trabajo voluntario) y la persona trabajadora pueda estar contratada o asumir la responsabilidad última de la producción de bienes o servicios (autoempleo).
- Dentro de esta dimensión social hay que destacar que sin la aportación **del trabajo llevado a cabo en el ámbito del cuidado a las personas, fundamentalmente realizado por las mujeres**, nuestra sociedad no podría sostenerse. Trabajo que aún no está suficientemente reconocido por la sociedad ni repartido equitativamente.

3. PRINCIPIO DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL:

- Consideramos que **toda nuestra actividad productiva y económica está relacionada con la naturaleza**, por ello nuestra alianza con ella y el reconocimiento de sus derechos es nuestro punto de partida.
- Creemos que **nuestra buena relación con la Naturaleza es una fuente de riqueza económica, y de buena salud para todos**. De ahí la necesidad fundamental de integrar la sostenibilidad ambiental en todas nuestras acciones, evaluando nuestro impacto ambiental (huella ecológica) de manera permanente.
- Queremos **reducir significativamente la huella ecológica humana** en todas nuestras actividades, avanzando hacia formas sostenibles y equitativas de producción y consumo, y promoviendo una ética de la suficiencia y de la austeridad.

4. PRINCIPIO DE COOPERACIÓN:

- Queremos **favorecer la cooperación en lugar de la competencia**, dentro y fuera de nuestras organizaciones vinculadas a la Red, buscando la colaboración con otras entidades y organismos públicos y privados...
- Pretendemos construir colectivamente un modelo de sociedad basándonos en el desarrollo local armónico, **las relaciones comerciales justas, la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad, la transparencia, el respeto...**

- Partimos de que la Economía Solidaria está basada en una ética participativa y democrática, que quiere **fomentar el aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones**, mediante procesos de colaboración, de toma de decisiones conjuntas, de asunción compartida de responsabilidades y deberes, que garanticen la máxima horizontalidad posible a la vez que respeten la autonomía de cada una, sin generar dependencias.
- Entendemos que estos procesos de cooperación deben extenderse a todos los ámbitos: local, regional o autonómico, estatal e internacional y deben normalmente articularse en Redes donde se vivan y se fomente esos valores ...

5. PRINCIPIO “SIN FINES LUCRATIVOS”:

- El modelo económico que practicamos y perseguimos tiene como finalidad el desarrollo integral, colectivo e individual de las personas, y como medio, la gestión eficiente de proyectos económicamente viables, sostenibles e integralmente rentables, cuyos beneficios se reinvierten y redistribuyen.
- Esta “no – lucratividad”, está íntimamente unida a nuestra forma de medir los balances de resultados, que tienen en cuenta no solo los aspectos económicos, si no también los humanos, sociales, medioambientales, culturales y participativos y el resultado final es el beneficio integral.
- Se entiende por ello que nuestras actividades destinan los posibles beneficios a la mejora o ampliación del objeto social de los proyectos, así como al apoyo de otras iniciativas solidarias de interés general, participando de esta manera en la construcción de un modelo social más humano, solidario y equitativo.

6.- PRINCIPIO DE COMPROMISO CON EL ENTORNO:

- Nuestro compromiso con el entorno se concreta en la participación en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio.
- Nuestras organizaciones están plenamente integradas en el territorio y entorno social en el que desarrollan sus actividades, lo que exige la implicación en redes y la cooperación con otras organizaciones del tejido social y económico cercano, dentro del mismo ámbito geográfico.
- Entendemos esta colaboración como un camino, para que experiencias positivas y solidarias concretas puedan generar procesos de transformación de las estructuras generadoras de desigualdad, dominación y exclusión.

- Nuestro compromiso en el ámbito local nos aboca a articularnos en dimensiones más amplias para buscar soluciones más globales, interpretando la necesidad de transitar continuamente entre lo micro y lo macro, lo local y lo global.

Anexo II: Carta y declaraciones de RIPESS

Preámbulo

Sostenemos que la economía social y solidaria está basada en valores humanos y principios de solidaridad, que propugnan el reconocimiento del otro como fundamento de la acción humana y fuente de la renovación de la política, la economía y la sociedad. La economía social solidaria incluye todas las actividades y organizaciones de carácter comunitario, asociativo, cooperativo y mutualista creadas para responder a las necesidades de empleo y de bienestar de los pueblos, así como a movimientos ciudadanos orientados a democratizar y transformar la economía; Afirmamos nuestro compromiso a trabajar juntos para la realización de los objetivos de RIPESS, conforme a su misión; Adoptamos la presente carta como la expresión de un pacto social y ético que vincula a los diferentes miembros de RIPESS en todos los continentes; Nosotros, las organizaciones agrupadas en la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS) declaramos:

Nuestras convicciones

RIPESS cree que la economía debe permitir a hombres y mujeres satisfacer sus necesidades y ambiciones, cuidando que las generaciones futuras puedan satisfacer las suyas. RIPESS está convencida de que el desarrollo de las capacidades humanas es fundamental para transformar el mundo, y que esto es posible a través de la creación de redes de solidaridad a diferentes escalas, que contribuyan a la producción y el intercambio de recursos y conocimientos, así como la coordinación de acciones colectivas en el marco de un proyecto común.

Nuestros valores

Humanismo: colocamos al ser humano, su dignidad, su cultura, y su desarrollo pleno en el centro de nuestros esfuerzos. Estamos comprometidos en la construcción y promoción de proyectos que refuercen capacidades para el desarrollo individual y colectivo y el bienestar de las personas. Por esta razón, promovemos el respeto irrestricto, el ejercicio pleno y la interrelación de derechos civiles, políticos, económicos, sociales, culturales y medio ambientales reconocidos en las diversas cartas e instrumentos internacionales de derechos humanos.

Democracia: Creemos que el mundo, sus diversas sociedades, entornos de trabajo y de vida, y organizaciones, deberían ser construidos participativamente, a partir del respeto al derecho de las personas y de los pueblos a decidir sobre su propio desarrollo. Entendemos la política como un espacio de relaciones horizontales entre personas y colectivos sociales en su búsqueda de satisfacer sus necesidades comunes. Promovemos una democracia participativa, basada en la participación ciudadana en las decisiones de política en todos los niveles de la esfera estatal. Propugnamos también una democracia económica, sustentada en la capacidad de las personas de tomar decisiones sobre asuntos que les conciernen en su condición de trabajadores, consumidores, productores y reproductores; así como en el carácter público de las decisiones relativas a qué se produce, cómo se produce, por qué se produce, y cómo se redistribuyen o invierten los excedentes.

Solidaridad: Destacamos la solidaridad como un elemento que nos permite reconocernos en relación a otros y preocuparnos por su bienestar. Esto implica movilizar recursos y establecer relaciones con otros colectivos y movimientos sociales, en el esfuerzo de formar una gran red de personas y organizaciones orientadas a construir un mundo más justo, democrático e igualitario.

Inclusividad: Somos una red abierta al conjunto de prácticas de solidaridad en la economía, que emergen de diferentes realidades y sectores. En esta perspectiva, apuntamos a establecer diálogos basados en el respeto a las diferencias ideológicas y la búsqueda de consensos.

Subsidiariedad: Reconocemos y valoramos las capacidades y saberes de personas y grupos para resolver sus problemas y decidir sobre sus propios proyectos. En nuestra intervención, buscamos afirmar el desarrollo de las bases, promoviendo organizaciones y asociaciones para enfrentar problemas comunes y disposición a esfuerzos siempre mayores.

Diversidad: Promovemos el respeto a la diversidad étnica y cultural y a la identidad sexual. Promovemos también las diversas expresiones de emprendimiento para responder de mejor manera a la realidad existente. Animamos la diversidad de actores de la economía social y solidaria, para que todos los sectores de la sociedad estén representados y puedan defender sus intereses, especialmente las mujeres y los grupos sociales marginados por el sistema actual.

Creatividad: Fomentamos la innovación y la originalidad de conceptos y discursos a fin de favorecer la construcción de prácticas y experiencias creativas y críticas, que contribuyan mejor al cambio social. Promovemos igualmente la adopción de tecnologías apropiadas, que

respondan a la particularidad de problemas, con los recursos disponibles en las diferentes culturas y contextos.

Desarrollo sustentable: Afirmamos nuestra voluntad de promover el desarrollo sustentable, protegiendo el medio ambiente y la biodiversidad, y favoreciendo una relación armónica hombre –naturaleza y espíritu – cuerpo, donde los recursos que nos brinda la naturaleza sean utilizados racionalmente para satisfacer las necesidades de las personas, respetando el equilibrio de los ecosistemas. Por lo tanto, cuestionamos el actual modelo neoliberal de crecimiento económico que amenaza la vida en el planeta.

Igualdad, equidad y justicia para todos y todas: Inscribimos nuestra acción en la lucha contra toda forma de discriminación y dominación. Especialmente, la discriminación y la opresión a las mujeres, a los niños, a los jóvenes, a los adultos mayores, a los pueblos originarios, a los pobres y a las personas con discapacidad deben ser erradicadas

Respeto e integración entre los países y los pueblos: Nos oponemos a todo tipo de dominación económica, política y cultural del Norte sobre los países del Sur. Impulsamos la propuesta alternativa de una integración basada en la cooperación y complementariedad entre países del Norte y del Sur, aspirando a la globalización de la solidaridad.

Una economía plural y solidaria: Frente a un modelo económico neoliberal que excluye personas y pueblos, y reduce las motivaciones de la actividad económica a la búsqueda de lucro y el interés particular, y que postula a la economía de mercado desregulada como la única creadora de riquezas y empleo, sostenemos la vigencia y la acción a favor de una economía plural y solidaria. Proponemos y trabajamos por una economía que combine y equilibre lógicas de acumulación, redistribución y reciprocidad, expresadas en un mercado regulado democráticamente, la reasignación equitativa de los recursos por un Estado participativo, y la afirmación de prácticas de mutualidad en el marco de una sociedad y cultura solidarias.

Nuestra misión:

Es misión de RIPESS construir y promover la economía social y solidaria, incorporando la dimensión social y ética en todas las actividades económicas. Esto consiste en producir, intercambiar y consumir bienes y servicios que correspondan con las necesidades económicas y sociales de la comunidad local e internacional, y el establecimiento de relaciones armoniosas entre los concurrentes en la esfera económica. Esta economía social y solidaria revaloriza la primacía del trabajo sobre el capital. Se dirige a satisfacer las necesidades de las

personas y de las comunidades por encima de la búsqueda de lucro o de las utilidades financieras. Las unidades económicas solidarias están basadas en un modelo de toma de decisiones democráticas y en un sistema de gestión participativa y transparente, que se dirige a asegurar una propiedad colectiva de los resultados de las actividades económicas, así como una motivación y contribución sostenida a su éxito. La contribución de esta economía se mide por su incidencia sobre el desarrollo local, nacional e internacional, particularmente por la creación de empleo permanente, el desarrollo de nuevos servicios, la mejora de la calidad de vida, el aporte a la equidad de género, la protección del medio ambiente y la creación de riquezas en condiciones éticas.

Nuestra visión:

RIPESSE persigue un modo de organización económica que determine lo que es productivo desde el punto de vista de la persona humana y el respeto a los límites ecológicos. Esto implica una economía que haga posible que todas las personas tengan acceso a los recursos materiales, intelectuales y espirituales que garanticen su dignidad; que promueva el respeto a los derechos individuales, económicos y sociales; que estimule una participación democrática en la toma de decisiones económicas y el control ciudadano del funcionamiento de los mercados y la intervención del Estado; que impulse la adopción de criterios de responsabilidad social y ambiental en la producción, la distribución y el consumo; y, finalmente, que se esfuerce por la equidad social y de género en el reparto de la riqueza.

Nuestros enfoques:

- Promovemos los principios, valores y prácticas, así como la conexión en red de los actores de la economía social y solidaria en los ámbitos locales, nacionales, regionales y mundiales.
- Nos esforzamos por reforzar las dinámicas de intercambio y el diálogo entre las diferentes maneras de pensar y practicar la economía social y solidaria.
- Impulsamos iniciativas económicas innovadoras para el desarrollo autónomo de nuestras sociedades, en crítica al modelo neoliberal y su sistema de dominación colonial.
- Defendemos el multiculturalismo, la democracia y la participación popular en el desarrollo integral de las comunidades.
- Animamos la formación y el desarrollo de empresas con finalidad social.
- Trabajamos para cambiar las políticas públicas a favor de los sectores populares y sociales, tanto en los países como en los organismos multilaterales e instituciones

internacionales, para un reparto más equitativo de recursos y oportunidades.

Estos enunciados orientan la actuación de RIPESS y su relación con otros agentes sociales en todos los continentes, en nuestros esfuerzos con otros de oponernos a la globalización neoliberal de los mercados y de la violencia, y la mercantilización absoluta de la vida. Nos oponemos al dominio del mundo por el capital, y proponemos la globalización de la solidaridad, del derecho a la vida, a la libertad, a la democracia, en alianza con otros actores y movimientos sociales que comparten nuestros criterios y compromisos y la aspiración a otro mundo posible. Nosotros, los miembros de RIPESS, somos una parte de la conciencia creciente de que el respeto de los derechos de las personas y de los pueblos, del medio ambiente y de la democracia debe prevalecer en la organización económica del mundo.

Aprobada por el Consejo de Administración de RIPESS en Montevideo, el 20 de octubre de 2008.

Anexo III: Foto y denominaciones del Túmin



Anexo IV: Reglamento del túmin

REGLAMENTO DEL TÚMIN

ACTUALIZADO EN ENERO DE 2017

A. GENERALIDADES

1. El Mercado Alternativo es un comercio diferente al mercado capitalista, basado en los principios de confianza, solidaridad, ayuda mutua, autonomía, y otros afines; y es comunitario, cooperativo, sin intereses e independiente del gobierno.
2. Los participantes utilizan un vale o billete llamado "Túmin" (T) para intercambiar bienes o servicios, foliado y sellado por su propia Comisión coordinadora o reguladora del proyecto.
3. El Túmin no sustituye al peso, sirve de complemento para facilitar el trueque y en apoyo a la economía familiar. No sirve para acumular sino para circular y empujar el movimiento de las mercancías entre los prosumidores.
4. Cada Túmin equivale a un peso mexicano, y lo respaldan los bienes y servicios que ofrecen los participantes, tanto como la confianza mutua.
5. El Túmin no se regala ni se vende, y sólo existe en denominaciones de 1T, 5T, 10T y 20T.
6. El conjunto del Túmin circulante pertenece a todos los que lo reciban, no como mercancía sino como facilitador del intercambio. Se distribuye gratuitamente a los tumistas; sólo lo devuelve quien ya no desee participar, a manera de préstamo sin intereses, y en base a la confianza.
7. La Comisión Administrativa es un equipo encargado de regular la distribución de estos vales y está al servicio de la Asamblea regional.
8. La Asamblea regional de socios se efectúa cada dos meses con los presentes, y es la máxima autoridad del Mercado Alternativo. Pero no es obligatoria y se admiten representantes.
9. La organización del Mercado Alternativo tiene como referencia la Casa del Túmin, en Espinal, Ver., así como las coordinaciones regionales y otras Casas del Túmin existentes.
10. El "Kgosni" es un medio informativo quincenal de la RUDH, que sirve como órgano formal para asuntos del Mercado Alternativo.

B. DERECHOS

1. Pueden participar aquellos que ofrezcan bienes o servicios y sean dueños de sus comercios en la región del Totonacapan y la Huasteca principalmente, pero también en otras regiones o países sin necesidad de presentar una identificación oficial, solo respaldados por su palabra.
2. Recibir 500T, por única ocasión y en dos o tres partes, a cambio de ofrecer sus bienes o servicios en un puesto fijo, semifijo o ambulante. Bas-

ta mostrar sus productos o sus medios de producción.

3. Contar con un distintivo, ya sea cartel o lona, que puede solicitar en la Casa del Túmin.
4. Fijar la cantidad de Túmin que recibe en pago, no pudiendo ser menor al 10% en cada venta.
5. Los Túmin son válidos al portador y de uso universal: pueden ser utilizados de manera permanente para comprar cualquier cosa y por cualquier persona aunque no sea socio.
6. Los Túmin pueden ser aceptados aunque tengan raspaduras o enmendaduras propias del desgaste, siempre que sean originales.
7. Los Túmin en mal estado pueden ser cambiados por la Comisión Administrativa del Mercado Alternativo sin ningún costo, pero no se repondrán vales perdidos ni vendidos.
8. Pueden haber reuniones por sector geográfico productivo, a fin de facilitar la representación en las asambleas.
9. Cada participante tiene derecho a intercambiar sus mercancías en la Casa del Túmin, dejando al menos un 5% de las ventas.
10. Se puede dar Túmin de cambio a manera de canje en una compraventa, hasta en un 100% del valor del producto.
11. Es posible organizar el Túmin-Regional autónomo con al menos 50 adherentes, de acuerdo a las recomendaciones del Anexo1.

C. COMPROMISOS

1. Ayudarnos mutuamente como personas y como grupo, prefiriendo los comercios del Mercado Alternativo y, si es posible, otorgando mejores precios al portador de Túmin.
2. Recibir Túmin como pago por nuestros bienes o servicios al menos en un 10%, cada vez que el portador lo solicite.
3. Mantenerse informado, ya sea asistiendo a las asambleas, reuniones, a la Casa del Túmin, con los enlaces o mediante la revista Kgosni.
4. Apoyar la Casa del Túmin, ya sea haciendo turnos voluntarios, surtiendo, comprando o donando productos, por lo menos una vez al mes.
5. En caso de no seguir participando, devolver los Túmin recibidos originalmente, o bien una cantidad equivalente de productos. ★

"La solidaridad es la ternura de los pueblos"