



ATENCIONES TEÓRICAS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (EPS)

M.Sc. Jhon Alejandro Boza Valle¹

Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador

bozajhon@yahoo.com

Resumen

La Economía Popular y Solidaria tiene su génesis en la economía popular. Ella, empodera a sus asociados adaptándose al modelo de la realidad económica y social de cada nación, con principios fundamentales como: solidaridad, confianza, democracia, participación, sin explotación del hombre por el hombre y participación de utilidades de forma equitativa. En el contexto latinoamericano actual se generan redes de gestión empresarial que imbrican procesos propios de la Economía Popular, asociados a las formas de realización de la economía solidaria, lo cual fortalece el florecimiento de modelos económicos de carácter más racional, productivo y equitativo, que propicia el desarrollo y crecimiento equilibrado de las regiones. Consecuentemente el objetivo del trabajo que se ofrece es realizar un análisis de los conceptos que son enunciados en la contemporaneidad atendiendo a la Economía Popular y su variante Solidaria.

Palabras Claves

Economía Popular, Economía Social, Economía Popular y Solidaria

Abstract

The People's Solidarity Economy has its genesis in the popular economy. She empowers its partners to adapt the model of economic and social realities of each nation with fundamental principles such as solidarity, trust, democracy, participation, without exploitation of man by man and profit sharing equitably. In the current Latin American context networks overlap own business management processes Popular Economy, associated with the embodiments of the solidarity economy, which strengthens the flourishing of economic models of more rational, productive and fairness, which is conducive generated development and balanced growth of the regions. Consequently the aim of the work that is offered is to analyze the concepts that are contained in the contemporary response to the Popular Solidarity Economy and its variant.

Key Words

Popular Economy, Social Economy, Popular and Solidarity Economy

¹ Economista graduado en la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Ecuador, cuenta con tres diplomados superiores: Gerencia de Marketing, Planeamiento Estratégico de la Administración Financiera y Diseños Pedagógicos Universitarios en Ecuador; dos Especialidades en Elaboración de Proyectos Financieros y Gerencia de Proyectos, en Ecuador; dos Maestrías, en Costos y Administración Financiera y en Dirección de Empresas en Ecuador.

1. TRAS LA GÉNESIS DEL CONCEPTO DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

En el desarrollo de la ciencia económica, la teoría considera la forma cooperativa como una alternativa o sustitución de la competencia. En este sentido J. S. Mill (1806-1873) es del criterio acerca de que, en las organizaciones, puede aumentarse la productividad al eliminarse las tensiones entre el trabajo y el capital, para lo cual logra identificar tres tipos de problemas: de dirección, de riesgos y de generación en organizaciones no participativas (Monzón, 2003).

De forma general, en la literatura clásica y neoclásica, no existe una preocupación por desarrollar la concepción teórica sobre la lógica del funcionamiento de la economía solidaria. En la economía de mercado la realización de dichos principios no es el centro del análisis (Coraggio, 2011).

Durante el siglo XIX y principios del XX la economía social encuentra en Charles Gide una definición abarcadora comprendida como el conjunto de empresas y organizaciones cuyas reglas dan cuenta de los valores sociales donde se relacionan las cooperativas, las mutuas y las asociaciones (Toro & Romero, 2000).

Para esta época se identifican cuatro tendencias de la economía social: la escuela social-cristiana, inspirada en los postulados de la doctrina social de la Iglesia Católica; la escuela socialista que se extiende dentro de los países germánicos y escandinavos a través de la democracia industrial y el capitalismo; la escuela liberal que postula la existencia de la economía social como un reforzamiento del rol del mercado en la asignación de los recursos escasos en la sociedad en detrimento del Estado y la escuela solidarista que sustenta que la economía social es la expresión de una conducta humana que simpatiza con la acción voluntaria, el servicio al prójimo y a la fraternidad.

Durante la etapa de decadencia y crisis del estado del bienestar, década de los años setenta del siglo XX, resurge el movimiento de la economía social con tanta fuerza como en el momento de su génesis, respondiendo a los postulados de la vieja escuela del siglo XIX. En esta oportunidad se asumen múltiples definiciones en función de las realidades culturales, políticas, institucionales y jurídicas de los países.

Para fines de este siglo XX proliferan los conceptos en materia de economía social, donde los ejes directrices de las tesis se centran en la identificación de: organizaciones que componen la economía social como lo hace Desroche (1983), dentro de las que se destacan las cooperativas, las mutuas y las asociaciones, las actividades ejercidas por algunas sociedades que son asumidas por el Consejo Wallono de economía social (1990), el criterio de Vienney (1994) respecto a la combinación de un reagrupamiento de personas y de una empresa productora de bienes y servicios, así como el análisis de Enjolras (1994) acerca de la coordinación e implicación de las formas mercantiles, doméstica, solidaria, administrativa y democrática.

De igual forma se identifica la economía social como *“una economía plural; constituida por empresas y organizaciones cuya especificidad está en combinar y agrupar la mayor cantidad de personas en vez de accionarios, con el fin de satisfacer las necesidades de los miembros de la Asociación”* (Benoit Levesque y Yves Vaillancourt, 1996: 56), vista también como *“...un sector económico privado con objetivos sociales o colectivos”* (Isabel Vidal, 1998: 34). Asociado a estos dos conceptos, Delespesse (1997) va a enmarcar a la economía social como un tercer sector al lado del sector privado lucrativo y del sector público, y para el caso específico de la escuela norteamericana se habla de non-profit organizations, en Inglaterra de voluntary sector y dentro de los países latinos de economía social (Jean Delespesse, 1997).

Es significativo el criterio de Jacques Defourny quien establece dos condiciones para el desarrollo de la economía social: la primera refiere que la economía social es hija de la necesidad, es decir, los miembros de estas organizaciones poseen un conjunto de necesidades insatisfechas, tanto en el siglo XIX como en el presente. Una segunda condición se refiere a la existencia de una identidad, reflejada no sólo en la conciencia de clases que los obreros del siglo XIX poseen, como también el sentido de pertenecer a un grupo social que comparte una identidad colectiva o un destino común (Jacques Defourny, 2000).

Defourny (2000) aborda el concepto desde la visión jurídica-institucional, considerando que las organizaciones deben asumir una fórmula jurídica o, que al no existir otra, buscan el

reconocimiento institucional en las cooperativas, mutuas y asociaciones. También hace referencia a los aspectos normativos, en donde se atiende a los principios rectores que las organizaciones que componen a la economía social tienen en común, estos son: la finalidad de servicio a los miembros o al colectivo más allá del beneficio, la autonomía de gestión, los procesos de decisión democrática, la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital dentro de la repartición de los beneficios.

En la contemporaneidad se centra el debate en la aseveración de que la economía social da primacía a la democracia económica y a la gestión, existe una dicotomía entre enmarcarla como el tercer sector de la economía o que este comprendida dentro de este, se defiende la primacía del voluntariado y de la no-distribución de beneficios y existe una postura italiana acerca de que el tercer sector no es non profit sector es notforprofit sector.

El enfoque según el cual el tercer sector se identifica con las organizaciones sin fines de lucro, u organizaciones voluntarias, implica considerar que solo formarían parte del tercer sector las entidades privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas. No pueden distribuir beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse los mismos a la realización de los objetivos de la organización, o a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización. La adopción de esta definición excluye las organizaciones que distribuyen beneficios a sus miembros, como las cooperativas.

Según Salamon y Anheier, las cooperativas *“podrían ser consideradas como incluidas en la esfera comercial en casi todos los países del mundo”*. (Salamón y Anheier, 1992: 54). De hecho, las grandes cooperativas, por ejemplo en los campos financiero y agrícola, han evolucionado hacia una fuerte institucionalización e integración al mercado, y se encuentran más cercanas a las sociedades comerciales que a las organizaciones sin fines de lucro.

La noción de distribución o no distribución de beneficios no es unívoca. El autor Benedetto Gui (1991) señala, en defensa de un enfoque del tercer sector, que incluye a la vez cooperativas y asociaciones sin fines de lucro, las mismas tienen una característica común que las diferencia a ambas de las empresas privadas tradicionales. Tanto las cooperativas como las asociaciones sin fines de lucro son organizaciones que no pertenecen a inversionistas que persiguen la obtención de utilidades sobre un capital invertido.

Las cooperativas, a diferencia de las sociedades comerciales, son asociaciones de personas y no sociedades de capitales. Los miembros de las cooperativas ejercen un derecho de decisión que no es proporcional al volumen del capital invertido, sino que prevalece el principio de un hombre, un voto. En la distribución de los excedentes, la participación de cada socio es proporcional no al monto del capital invertido, sino a su participación en las actividades cooperativizadas.

En su desarrollo las asociaciones de la economía social se fragmentan en diferentes conjuntos especializados e integrados a la economía de mercado dominante, como son las mutuales de seguros especializadas en la cobertura de riesgos, cooperativas especializadas en determinadas actividades, sobre todo ligadas al consumo, al ahorro y crédito, y a la comercialización de la producción agrícola.

Esta especialización marca profundamente la economía social que abandona gradualmente el terreno político, los clásicos del marxismo habían previsto tal situación, y pierde su vocación de cuestionamiento de las estructuras del modo de organización socioeconómica existente. Se materializa una disociación entre la economía (la esfera del mercado) y lo social (la esfera del Estado), en detrimento de la identidad de la economía social (Defourny; Nyssens & Simón, 1997: 23).

El investigador francés Jean-Louis Laville desarrolla el concepto de economía solidaria, para designar las organizaciones de la “nueva economía social”, que surgen en respuesta a la crisis del modelo de desarrollo basado en la sinergia mercado-Estado. El autor subraya 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: 70).

La economía social tradicional se convierte en un sector de la economía, formado por las organizaciones cuya especificidad es la de combinar dos estructuras: una asociación de

personas y una empresa (o unidad de producción de bienes o servicios) cuya producción está destinada a satisfacer las necesidades del grupo de personas que son sus propietarias.

Las dos características fundamentales de las organizaciones de la economía solidaria según Laville (1995) son, la hibridación de los recursos, y la construcción conjunta de la oferta y la demanda. La combinación de recursos financieros garantiza la sustentabilidad o perennidad de los servicios de proximidad. Se han puesto de manifiesto las limitaciones de los servicios que sólo se financian con recursos públicos, o mediante su venta en el mercado.

En cuanto a los servicios que descansan únicamente en el voluntariado o donaciones, tienden a no ir más allá de realizaciones puntuales, porque se produce un agotamiento de los donantes. Los recursos no monetarios, si bien representan una importante contribución para la sobrevivencia de las actividades ya implantadas, no bastan para asegurar su sostenibilidad en el tiempo.

Las iniciativas de la economía solidaria se inscriben en la tradición cooperativa original al ser empresas basadas en la democracia y la solidaridad, formadas por la cooperación económica organizada de los ciudadanos, teniendo en cuenta que muchas de las organizaciones tradicionales de la economía social, las cooperativas y mutuales, se han ido adaptando y subordinando a la economía dominante.

Los principios de la gestión cooperativa son válidos para la construcción de un nuevo sistema social, siempre y cuando en vez de quedarse a nivel de una propiedad de grupo o colectivo, se realiza a nivel y por cuenta de toda la sociedad. De acuerdo con Piñero, Marx ha señalado que *“por mejor que sea en principio y por más útil que sea en la práctica, el trabajo cooperativo si es mantenido dentro del estrecho círculo de los esfuerzos casuales de obreros aislados, jamás conseguirá detener el desarrollo del monopolio en progresión geométrica, liberar a las masas, o al menos aliviar de forma perceptible el peso de su miseria”*. (Piñero, 2011: 17).

Otra característica fundamental de las asociaciones de la economía solidaria es la “construcción conjunta de la oferta y la demanda”, la cual no se deja su coordinación de forma absoluta solo al mecanismo de precios en el mercado. Los miembros y usuarios participan en la definición de los servicios en función de las necesidades de estos últimos. Este ajuste directo de la oferta y la demanda requiere una acción consciente y participación activa de los miembros en cuanto a las decisiones, la orientación y el control de la organización.

Las anteriores concepciones reseñadas, de alguna forma abordan puntos comunes y necesarios con la situación de América Latina; pues con la crisis del modelo neoliberal, la retracción del Estado y el incremento del desempleo y de la pobreza, condujeron a una nueva mirada sobre el sector informal y de la economía popular en general. Este último término es mucho más utilizado que el de economía social, dada su amplitud y alta connotación.

Estas actividades ya no son consideradas sólo como medios de sobrevivencia para los más pobres, sino como posibles trayectorias de integración hacia el desarrollo económico y la participación social. Se comienza a modificar el concepto tradicional de microempresa como expresión de una continuidad entre la pequeña unidad de producción y la verdadera empresa, existiendo entre ellas sólo una diferencia de escala; por la de Unidades Económicas Populares.

Los principios de funcionamiento obedecen a otra racionalidad, distinta de la lógica que domina la empresa capitalista. La actividad se orienta, fundamentalmente, a la satisfacción de las necesidades, vinculada a la acción de múltiples actores, que tienen múltiples aspiraciones de orden económico, social, relacional, cultural.

El concepto de economía social da paso a la identificación de un concepto más vinculado a las comunidades entendido como Economía Popular que es visto como *“...el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares para garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales”* (Coraggio, Arancibia & Deux, 2010).

2. UNA MIRADA CARACTERIZADORA A LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

De forma general se identifica que este sector de la economía popular despliega el proceso de gestión de las condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo y de la población, a partir de potenciar diferentes tipos de actividad económica entre las que se destacan: el trabajo no remunerado de auto-sustento y cuidado humano que se realiza en los hogares, el trabajo familiar de producción de bienes o servicios para el intercambio no monetario, la venta de fuerza de trabajo asalariada en el sector público o privado, el trabajo autónomo.

De igual forma se pueden resaltar otras formas de trabajo que se realizan a cambio de ingresos monetarios o en especies: el trabajo familiar de producción de bienes o servicios para el mercado a cambio de la obtención de ingresos, el trabajo asociativo y autogestionado desarrollado en organizaciones formales o informales para producir bienes o servicios para el autoconsumo, para el intercambio no monetario o para su venta en el mercado (Coraggio, Arancibia & Deux, 2010).

La visión espacial de realización de la economía popular está dada en el mercado de la producción popular que puede ser local, regional, nacional o exterior, y sus demandantes pueden ser otros miembros de la economía popular (del mismo o diverso nivel de ingresos), empresas de capital o públicas, lo cual también se extiende a las fuentes de abastecimiento.

En los contextos actuales se presentan nuevas formas de materialización de la economía popular concebida desde un carácter solidario, hecho por el cual se conceptualiza el término de Economía Popular y Solidaria, el cual va a concebirse como el conjunto de recursos y actividades, de instituciones y organizaciones que reglan, según principios de solidaridad y autoridad legítima, la apropiación y disposición de recursos en la realización de actividades de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo digno y responsable. El sentido del proceso es el lucro sin límites sino, la resolución de las necesidades de los trabajadores, sus familias y comunidades, y de la naturaleza.

La conformación de la Economía Popular y Solidaria está dada por los trabajadores de comunidades o los trabajadores libremente asociados, el Estado en sus funciones de redistribuir, direccionar y coordinar aspectos económicos o de regulación del principio de mercado. También se suman aquellos segmentos de las organizaciones privadas con fines de lucro que realizan actividades de filantropía.

La Economía Popular y Solidaria se muestra como un cruzamiento tanto de la economía popular como del sector de economía solidaria, que implica la articulación de actores y recursos de la economía mixta (empresarial capitalista, pública y popular) primando la racionalidad reproductiva a fin de asegurar corresponsablemente el sustento de todos los miembros de una sociedad (figura 1).

En relación con lo anterior, diferentes autores destacan una serie de principios generales, desde el punto de vista teórico, en las formas de Economía Popular y Solidaria donde se da: un papel preponderante a la liberación de las potencialidades del ser humano, su familia y su comunidad, en correspondencia con el desarrollo del individuo siendo, a su vez, consecuencia del progreso de su comunidad, que propicie el desarrollo integral del ser humano percibido en los niveles de vida y, por ende, en el aumento de su calidad de vida. En la misma medida se hace alusión a la forma en que se manifiestan las economías populares y solidarias a través de las micros, pequeñas y medianas empresas, tanto colectivas como las cooperativas, unidades de producción ejidal, sociedades de solidaridad social y otras, que conforman lo que se llama la "iniciativa social" (Palenzuela, 2015).

Una característica distintiva es la asociación libre o la preexistencia de comunidades, es decir un nivel secundario de solidaridad que excede al del grupo doméstico. En consecuencia, ni emprendimientos individuales ni familiares se incluyen en esta definición, a menos que estén asociados solidariamente con otros similares, por ejemplo: una red de abastecimiento conjunto de hogares o una de comercialización de pequeños productores.

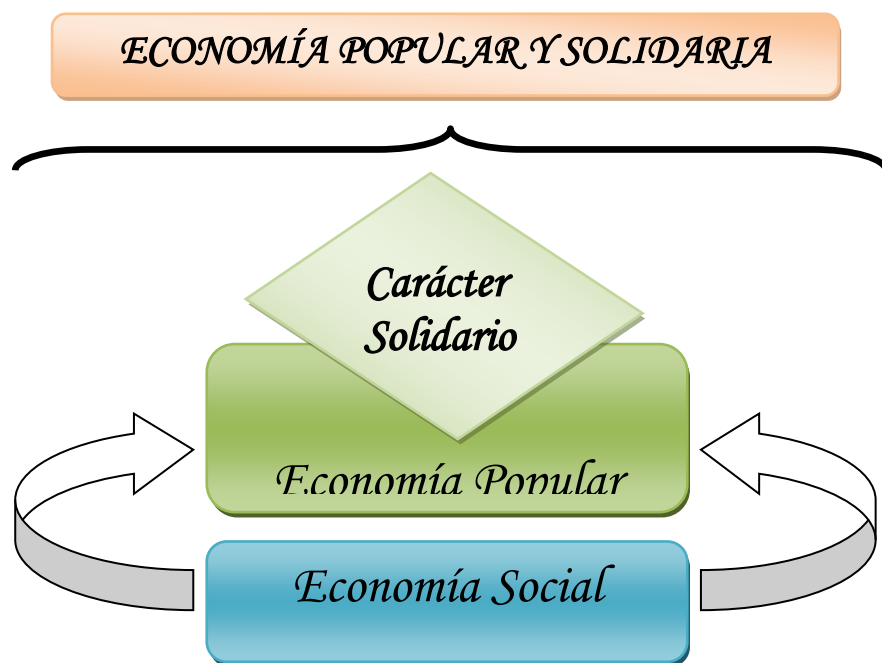


Figura 1. Evolución conceptual de la Economía Popular y Solidaria
Fuente: Elaboración Propia

Si bien estas formas económicas diversas no son novedosas pues reflejan un devenir histórico. Llega hasta la actualidad con diferentes matices según las diversas escalas de la pequeña propiedad, desde las que han logrado alcanzar una cierta prosperidad hasta las que mal subsisten en la precariedad; formas de trabajo asalariado precario y disfrazado; semi-asalariados; cooperativas y asociaciones de distinta índole. Sin embargo un lado significativo de la diversidad es que todas ellas son economías populares, pero pocas son solidarias; mientras más se internan en los trazos laberínticos del mercado, más dificultades se presentan para que se mantenga y se desarrolle la solidaridad (Coraggio, Arancibia & Deux, 2010).

Profundizando en la concepción de Coraggio (2001), puntualiza que la economía popular realmente existente, es un conjunto inorgánico de actividades realizadas por trabajadores, subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital. En consecuencia este autor propone la necesidad de accionar para que se transforme en un subsistema económico orgánicamente articulado, centrado en el trabajo. Con una lógica diferenciada (la reproducción ampliada de la vida humana en sociedad) y contrapuesta a la Economía del Capital (orientada por la lógica de la acumulación sin límites del capital) y a la Economía Pública (orientada por la acumulación de poder político y su legitimación o por la auténtica definición del interés general).

Es importante precisar que no es lo mismo desarrollar una Economía Popular y Solidaria en presencia del sistema capitalista y como propuesta de un sistema mixto, que hacerlo como anticipo de un sistema de economía social/solidaria sin la presencia de formas capitalistas dominantes.

Entonces, la economía social no puede ser solo para los pobres y sectores vulnerables o marginados; sino que debe ser una propuesta para todos los ciudadanos que además se asegura de lograr la inclusión de los pobres, de los excluidos. Se trata de activar ya las capacidades de todos los ciudadanos excluidos del trabajo, y propiciar el desarrollo de lazos sociales vinculados a la satisfacción de una amplia variedad de necesidades materiales, sociales y de la recuperación de los derechos de todos.

Es por ello que, en correspondencia con la concepción de Economía Popular y Solidaria analizada, Fonteneau, Nyssens & Fall (1999) identifican una serie de objetivos a desplegar en la realización de este tipo de forma económica que va a tributar al desarrollo local. Dichos objetivos se relacionan por dimensiones para lo cual se identifica la dimensión: económica, social, cultural y política (figura 2).

La Economía Popular y Solidaria al tributar al desarrollo local se compone de: el conjunto de recursos que comandan las localidades, las actividades que realizan para satisfacer sus necesidades de manera inmediata o mediata -actividades por cuenta propia o dependientes, mercantiles o no-, las reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades, y los correspondientes agrupamientos, redes y relaciones -de concurrencia, regulación o cooperación, internas o externas- que instituyen a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades, los grupos domésticos (unipersonales o no) que dependen para su reproducción de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo.

Esto excluye las unidades domésticas que cuentan con una acumulación previa que les permite reproducirse económicamente sin trabajar, en base a una corriente esperada de rentas, o que tienen como principal fuente de ingreso la ganancia resultante del trabajo asalariado ajeno (Coraggio, Arancibia & Deux, 2010).

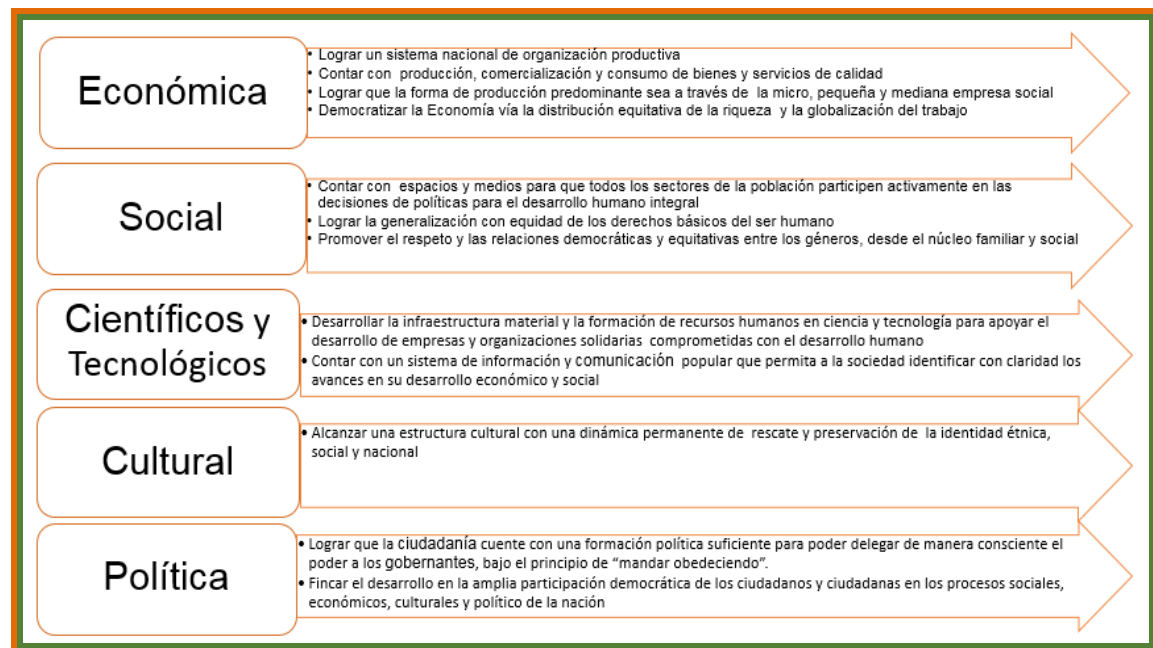


Figura 2. Dimensiones por Objetivos a considerar en la economía popular y solidaria.

Fuente: Nyssens, Fonteneau & Fall (1999)

Analistas de la temática tratada, destacan que cada unidad doméstica es un grupo de individuos, vinculados de manera sostenida, que son --de hecho o de derecho-- solidaria y cotidianamente responsables de la obtención (mediante su trabajo presente o mediante transferencias o donaciones de bienes, servicios o dinero) y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros. El fondo de trabajo de una unidad doméstica es el conjunto de capacidades de trabajo que pueden ejercer en condiciones normales los miembros hábiles de la misma para resolver solidariamente su reproducción (Palenzuela, 2015).

La realización de dicho fondo abarca sucintamente las siguientes formas: trabajo mercantil; trabajo por cuenta propia -individual o colectivo (por su pequeña escala, usualmente denominado micro emprendimiento mercantil)- productor de bienes y servicios para su venta en el mercado trabajo asalariado, vendido a empresas capitalistas, al sector público u a otras organizaciones o unidades domésticas. También se relaciona el trabajo de reproducción propiamente dicha; el trabajo de producción de bienes y servicios para el autoconsumo de la unidad doméstica; el trabajo de producción solidaria de bienes y servicios para el consumo conjunto de una comunidad y el trabajo de formación y capacitación.

La conformación de la Economía Popular y Solidaria supone no sólo trabajar en los microproyectos sino en las relaciones a nivel macro y meso económico, y de forma institucional que vele por el conjunto: las regulaciones de intercambio, justicia económica, representatividad colectiva, amplias redes de financiamiento, sistema de formación y capacitación, sistemas de investigación y control de calidad (Paz Dávila & Miño, 2006).

Este proceso requiere del desarrollo de redes y la articulación de los emprendimientos, la canalización de recursos y asesoría técnica desde las universidades y desarrollo de los centros tecnológicos, la institucionalización necesaria para contrarrestar los efectos negativos para el desarrollo de los proyectos, la transformación cultural para el buen vivir, trabajo, justicia, democracia y los límites de la legitimidad en el ejercicio del poder.

Las tareas a realizar por los gobiernos locales comprenden el diseño de los programas y actuaciones necesarias para potenciar un desarrollo lo más armónico posible de la comunidad local; la identificación de las potencialidades de desarrollo endógeno y su integración en los programas regionales y nacionales de desarrollo; el apoyo a los proyectos e iniciativas locales.

REFLEXIONES FINALES

De manera general puede decirse que la economía social y la economía popular son dos términos que convergen en la concepción de la Economía Popular y Solidaria, comprendidos en el carácter solidario que se despliega en la producción de bienes y servicios para la producción y consumo marcado por un carácter humanista que favorece el florecimiento de emprendimientos en contextos locales, los cuales pueden tributar al desarrollo de dichos espacios territoriales.

Referencia Bibliográfica

1. Benoit, L. et Mendell M. (1999). L'économie sociale au Québec : Elements theoriques et empiriques pour le debat et la recherche. Lien Social et Politiques- RIAC, 1999. Número 41. Québec.
2. Benoit, L. et Vaillancourt, Y. (1996). La reconnaissance de l'économie sociale comme économie plurielle et comme element dans la reconfiguration de l'état providence: deux enjeux majeurs. www.umtes.uqam.ca.
3. Conseil Wallon De L' Economie Sociale, Rapport à l' Exécutif Régional Wallon
4. sur le secteur de l' économie sociale, Namur, 1990. Bélgica.
5. Coraggio, J. L., Arancibia, M. I., & Deux, M. V. (2010). Guía para el mapeo y relevamiento de la Economía Popular Solidaria en Latinoamérica y el Caribe. Lima: Nova Print SAC. Lima.
6. Coraggio, J. L., Acosta, A.; Martínez.E. (2011). Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital. ABYA YALA/FLACSO. Quito. <http://www.rosalux.org.ec/es/mediateca/documentos/251-economia-social>.
7. Coraggio, J. L., ed. Singer P., Laville, J. L. (2012). Conocimiento y políticas públicas de Economía Social y Solidaria. Editorial IAEN, 223 p ed. — 1a ed. — Quito.
8. Coraggio, J. L. (2007). Economía Social, acción pública y política (hay vida después del neoliberalismo, Ediciones CICCUS. Buenos Aires.
9. Coraggio, J. L. (2011a). Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital. (Acosta Alberto, & E. Martínez, Edits.), Ediciones Abya Yala. Quito.
10. Coraggio, J. L.; Torres, R. M. (1999). La educación según el Banco Mundial. Un análisis de sus propuestas y métodos, editores Miño y Dávila; Madrid.
11. Defourny, J. Nyssens M. Simón M. (1997). De la asociación sin ánimo de lucro a la sociedad de finalidad social. Una Nueva Economía Social. CIRIEC, Valencia.
12. Defourny, J. (2000). Resocialiser l'économie? Revista Revue Internationale de l'Economie Sociale: Recma Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives, Volume 275 – 276. 2000. (<http://hdl.handle.net/2268/90495>) París.
13. Delespesse, J. (1997). L'économie sociale: un troisieme secteur. www.econosoc.org.
14. Desroche, H. (1983). Pour un traité d'économie sociale. CIEM. París
15. Fonteneau, B., Nyssens, M. y Fall, A. S. (1999). Economía informal y economía popular. París.
16. Gui, B. (1991). The economic rationale for the "Third Sector: Nonprofit and other non capitalist organizations, Annals of Public and Cooperative nonprofit sector in the mixed economy. Ann Arbor. Michigan.
17. Laville, J. L. (1994) "Economie Solidaire". Une Perspective Internationale, Desclée de Brouwer, París.
18. Laville, J. L. (ED) (1994). L'économie solidaire: Une perspective internationale, Desclée

- de Brouwer. París.
19. Laville, Jean-Louis (1995), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, París.
 20. Laville, J. L. (1.998). *L'economia solidale*. Bollati Boringhieri. Encuadernación Soft Cover. Torino.
 21. Monzón, J. L. (2003). El cooperativismo en la historia de la literatura económica, en *Elementos de la Economía Social: teoría y realidad*. Universidad de Valencia España.
 22. Nyssens, Fonteneau y Salam Fall (1.999). En *Le secteur informel: Creuset de pratiques d'économie solidaire?* En *L'économie sociale au Nord et au sud*, UCL, Belgique.
 23. Palenzuela, L. (2015): "La Economía Popular y Solidaria. Una visión crítica de ese movimiento en América Latina". *Revista Temas de la Economía Mundial*, Nueva Época II, No. 27. Centro de Investigaciones de la Economía Mundial.
 24. Paz Dávila, F. y Miño, J. (2006). *La Historia inmediata del Ecuador y la deuda histórica con la sociedad ecuatoriana*. Revista Análisis Económico, 2006. México
 25. Piñeiro Harnecker, C. (2011). *Cooperativismo y Socialismo. Una mirada desde Cuba*. Editorial Caminos, La Habana.
 26. Salamón, E. & Anheier, R. (1992). *Las cooperativas de las naciones latinoamericanas*. Buenos Aires.
 27. Razeto L. (2003). *Economía de la solidaridad y mercado democrático*. Rescoop. Santiago de Chile.
 28. Dos santos, T. (2003). *La teoría de la dependencia: balance y perspectivas*. Buenos Aires. Plaza & Janes.
 29. Toro, D. y Romero, A. (2000). *La Economía Social. Documento de reflexión de la Maestría en Economía Social y desarrollo comunitario*. (mimeo) Caracas.
 30. Weber, M. (1993). *Economía y Sociedad*. Madrid: Fondo de Cultura Económica de España.
 31. Valdés Paz, J., Espina, M. (2011). *América Latina y el Caribe: La política social en el nuevo contexto - Enfoques y experiencias*, Editorial
 32. Vienney, C. (1994). *L'économie sociale*, Editions La Découverte. París
 33. Vilaplana A., Vidal I. (1998). *Empleo y nueva economía social*. CIES. Barcelona.
 34. Vilaplana, A., Vidal I. (1999). *Perspectivas empresariales de las sociedades laborales en la Unión Europea*. FESALC. CIES. Barcelona.