UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE COAHUILA

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS

DOCTORADO EN ECONOMÍA REGIONAL

TESIS

“Racionalidad y prácticas económicas alternativas: aproximaciones desde la economía solidaria”

que se presenta como requisito parcial para obtener el grado de Doctor en Economía Regional

NAÍM MANRIQUEZ GARCÍA

Director de tesis: Dr. Francisco Martínez Gómez

Codirector de tesis: Dr. Sergio Colín Castillo

Comité evaluador: Dr. Douglas H. Constance

Dr. Ignacio J. Cruz Rodríguez

Dr. Adan L. Martinez

Saltillo, Coahuila

Agosto de 2018

Agradecimientos

"A mi director de tesis, Dr. Francisco Martínez Gómez, y codirector, Sergio Colín, mi más amplio agradecimiento por haberme confiado este trabajo, por toda su paciencia, por su valiosa dirección, por su apoyo para llegar a la conclusión del mismo"

"Al CONACYT por el apoyo financiero que me dio durante los años que estuve cursando los estudios de doctorado"

"A mis amigos: Jessica Osuna, Norman Posada, Marco Villalba, Noemí López, Eduardo Reyna, Adriana Burgos, Humberto Charles, Adriana Hernandez, Mónica Rordiguez, Ángel Hernández, Nidia Camacho, Carolina Rotger, Raúl Herrera, Julieta D'Ambrosio, y David Herrera"

"Al Dr. Ignacio Javier Cruz Rodríguez, que provocara, sin saberlo quizás, un gran cambio en mi actitud frente a la vida, con el entusiasmo aventurero de siempre pero encaminado a fines más armoniosos con las necesidades sociales y humanas"

"A mis padres"

"Fui a los bosques porque quería vivir deliberadamente; enfrentar solo los hechos de la vida y ver si podía aprender lo que ella tenía que enseñar. Quise vivir profundamente y desechar todo aquello que no fuera vida... Para no darme cuenta, en el momento de morir, que no había vivido."

Henry Thoreau

"Son demasiadas las personas que se sienten infelices y que no toman la iniciativa de cambiar su situación porque se les ha condicionado para que aceptara una vida basada en la estabilidad, las convenciones y el conformismo. Tal vez parezca que todo eso nos proporciona serenidad, pero en realidad no hay nada más perjudicial para el espíritu aventurero del hombre que la idea de un futuro estable. El núcleo esencial del alma humana es la pasión por la aventura. La dicha de vivir proviene de nuestros encuentros con experiencias nuevas y de ahí que no haya mayor dicha que vivir con unos horizontes que cambian sin cesar, con un sol nuevo y distinto cada día. Si quieres obtener más de la vida, debes renunciar a una existencia segura y monótona."

Christopher McCandless

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN. **10**

Presentación del trabajo, encuadre y perspectivas de la investigación. 11

Objeto de estudio, metodología, contexto y objetivos de la tesis. 13

El punto de partida: las prácticas económicas alternativas como propuesta de otra racionalidad. 17

Abordaje propuesto, estructura y secuencia de la tesis 19

CAPITULO I: MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL. **21**

El problema del *homo economicus* y el estudio de la economía desde el punto de vista convencional. 23

La conceptualización del ‘’*homo economicus*’’ como sujeto racional. 23

Racionalidad del individuo desde economías heterodoxas. 29

Economía conductual. 29

Nueva Economía Institucionalista. 30

Economía evolutiva..... 31

Economía feminista. 32

El estudio de otras economías: Un enfoque desde la economía sustantiva y economía plural. 32

Los principios y formas plurales en la economía. 34

La economía vista desde otras ciencias. 35

Algunas formas de manifestación de otras racionalidades: el ejemplo de la economía social y solidaria. 39

Conclusiones. 45

CAPITULO II: EL DESARROLLO DE LAS IDEAS EN QUE SE SUSTENTA LA TEORIA Y LA PRACTICA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA. **52**

Introducción. 52

Aproximaciones al concepto de la economía solidaría. 54

Escuela francesa. 56

Escuela latinoamericana. 65

Escuela anglosajona. 72
Convergencias y divergencias de la Economía Solidaria como visión global. 83
Conclusiones. 86
CAPITULO III: ASPECTOS METODOLÓGICOS PARA ABORDAR EL OBJETO DE ESTUDIO. .. 92
Especificación de las metodologías utilizadas. 93
Primera etapa. 96
Segunda etapa: Análisis cualitativo, entrevistas semiestructuradas, observación participante, focus group, análisis inductivo. 96
Tercera etapa. 100
Aplicaciones de la economía experimental y cuasi experimental en el estudio de los individuos. 107
CAPITULO IV: BUSCANDO LAS RELACIONES Y RACIONALIDADES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA: UN META ANALISIS. **112**
Introducción. 112
Revisión de literatura. 116
Metodología. 119
Resultados. 126
Discusión. 146
Conclusiones. 151
CAPITULO V: LOS TIANGUIS Y MERCADOS ECOLOGICOS COMO OTRA RACIONALIDAD: ANALISIS CUALITATIVO. **152**
Bases teóricas para entender lo que ocurre en los tianguis ecológicos en México desde la economía solidaria. 154
Red Mexicana de Tianguis Orgánicos en México. 157
Experiencia del Tianguis Orgánico de Chapingo. 160
Análisis de la Red de productores del Tianguis Orgánico de Chapingo. 164
Metodología del Análisis de Redes Sociales en los productores del Tianguis Orgánico de Chapingo. 167
Identificación de actores y productores clave del Tianguis Orgánico de Chapingo. 168

Resultados obtenidos de los cuestionarios a los actores y productores Tianguis Orgánico de Chapingo. 170

Concepción de la economía solidaria de los actores y productores del tianguis. . 199

Conclusiones. 201

CAPITULO VI: MIDIENDO LAS PREFERENCIAS A PARTICIPAR EN UN MERCADO SOLIDARIO: APLICACIÓN DE UN EXPERIMENTO DE ELECCIÓN DISCRETA.

Introducción..... 204

Experimentos de elección discreta..... 208

Metodología..... 218

Caso de Estudio..... 223

Diseño de la encuesta 224

Estadísticos descriptivos..... 227

Resultados..... 239

Conclusiones.....247

CONCLUSIONES.....252

BIBLIOGRAFÍA.....261

ANEXOS 275

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Serie de conceptos clave en el desarrollo de las prácticas de economías solidarias. 16

Tabla 4.1. Número total de estudios provenientes de la revisión de la literatura 122

Tabla 4.2. Resumen características metodológicas. 128

Tabla 4.3. Resumen hallazgos relacionados con las actitudes cooperativas en los estudios. 129

Tabla 4.4. Estadísticos descriptivos 130

Tabla 4.5. Resultados de los tres modelos estimados: A, B, y C. 139

Tabla 4.6. Resultados de los tres modelos estimados: A, B y C. 140

Tabla 4.7. Criterios de Información. 141

Tabla 4.8. Efectos marginales.....142

Tabla 4.9. Efectos marginales. 144

Tabla 5.1. Grado de Centralidad (Salida) de la confianza entre productores. 172

Tabla 5.2. Grado de Centralidad (entrada) de la confianza entre productores. 172

Tabla 5.3. Densidad de la red de productores del Tianguis Orgánico de Chapingo. . 180

Tabla 5.4. Grado de Centralidad (Salida) de la solidaridad entre productores. 181

Tabla 5.5. Grado de centralidad (entrada) entre los productores 181

Tabla 5.6. Actores clave en el Tianguis Orgánico de Chapingo. 184

Tabla 6.1. Aplicaciones de experimentos de elección en productores agrícolas..... 213

Tabla 6.2. Revisión de literatura en experimentos de elección..... 215

Tabla 6.3. Atributos y niveles empleados en el estudio 226

Tabla 6.4. Criterios de información para los diferentes números de clases, Akaike (AIC) y Bayesiano (BIC) 241

Tabla 6.5. Criterios de información para los diferentes números de clases, Akaike (AIC) y Bayesiano (BIC) con membresía 242

Tabla 6.6. Estimaciones del modelo de clases latentes……243

Tabla 6.7. Efectos marginales de los parmetros……244

Tabla 6.8. Estimaciones del modelo logit condicional……245

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 2.1. Aspectos y autores de cada una de las escuelas de pensamiento. 79

Cuadro 2.2. Comparativo entre convergencias y divergencias de las diferentes escuelas. 86

Cuadro 3.1. Proceso para los estudios de caso 95

Cuadro 6.1. Estadísticos descriptivos: Mercado Tradicional 231

Cuadro 6.2. Estadísticos descriptivos: Mercado Solidario 233

Cuadro 6.3 Especies y variedades presentes en las unidades de producción en los mercados solidarios y mercados tradicionales 234

Cuadro 6.4. Ingreso mensual promedio declarado por los productores de los tianguis. 235

Cuadro 6.5. Otras fuentes de ingresos. 236

Cuadro 6.6. Relaciones de los productores con sus actores cercanos ¿Cuándo decide qué y cómo *producir o vender*, escucha la opinión de…? 237

Cuadro 6.7. Relaciones de los productores con sus actores cercanos: ¿Con qué frecuencia (año) invita a sus colegas del tianguis a su casa, presta materiales de trabajo, hace trueque? 237

Cuadro 6.8. Conflictos y sanciones establecidas en los mercados 238

Cuadro 6.9. Castigos y transparencias en las sanciones 239

Cuadro 6.10. Colaboración para resolver conflictos en el tianguis y su comunidad 240

Cuadro 6.11. Confianza entre locatarios: Si le presta $10,000 a otro locatario, pide avales, pagarés, etc.? 240

Cuadro 6.12. Cooperación entre los miembros: ¿Cuándo le han pedido préstamos de dinero, con qué frecuencia apoya? ……. 241

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 3.1. Aspectos metodológicos para el objeto de estudio. 93
Grafico 4.1. Resultados por años de los estudios incluidos. 126
Grafico 4.2. Resultados lugar de procedencia de los estudios incluidos. 127

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 5.1. Nodos de confianza entre actores. 170
Figura 5.2. Índice de intermediación. 174
Figura 5.3. Índice de cercanía en el Tianguis Orgánico de Chapingo. 176
Figura 5.4. Vínculos de reciprocidad de la confianza. 177
Figura 5.5. Vínculos de solidaridad entre productores. 178
Figura 5.6. Índice de cercanía (solidaridad) en el Tianguis Orgánico de Chapingo. .. 181
Figura 5.7. Índice de intermediación (solidaridad). 182
Figura 5.8. Reciprocidad en la solidaridad. 182
Figura 6.1. Ejemplo del Choice Set ……227

INTRODUCCIÓN

Con la presente tesis se busca aportar un conjunto sistematizado de reflexiones conceptuales que a partir de la crítica al pensamiento económico dominante permita desarrollar un marco teórico-interpretativo relativo a la construcción de nuevas formas de concebir a la economía, bajo supuestos diferentes a los del llamado *homo economicus* el cual es argumentado dentro de los postulados neoclásicos, para dar cuenta de ello, partimos de diversos enfoques (algunos provenientes de la economía plural, y otros de la economía social y solidaría) y del reconocimiento de extender el estudio de las practicas económicas alternativas.

En esta dirección, el objetivo de esta tesis consiste en: a) analizar la noción de las prácticas económicas alternativas y abordar sus racionalidades; y b) delinear un marco teórico-interpretativo que aborde sobre las características de estas prácticas. En particular, partimos desde la idea de la economía sustantiva y plural las cuales conciben de forma distinta a la economía tanto en los procesos de producción, como en los de consumo, y de la cuál extraemos algunas reflexiones preliminares.

La primera característica de estas formas de concebir a la economía es que presentan una enorme diversidad y pluralidad (Laville, 2009; Coraggio, 2011; Santos, 2010), expresada en cada una de las variables o miradas de análisis (desde la producción de bienes, consumo, intercambio). La segunda es que por su amplitud se considera que intentan abarcar diversos aspectos de la realidad compleja: economía, sociedad, religión, cultura, instituciones (Coraggio, 2011).

La tercera se refiere a su capacidad de innovación, dado que incorpora diversos conceptos que permiten modificar algunas de las teorías pre establecidas en el estudio de la economía.

En los siguientes apartados presentamos el encuadre de la investigación, el objeto de estudio, perspectivas de la investigación y abordaje propuesto. Se prosigue con el capítulo I referente a la revisión de literatura y marco teórico. Posteriormente se aborda el desarrollo de las ideas en la práctica de las economías alternativas, para después describir la metodología a seguir y el diseño experimental. Finalmente se concluye presentando una síntesis de los principales aportes a lo largo de toda la tesis. Igualmente se plantean algunas cuestiones importantes a considerar en futuras investigaciones en esta temática y opciones de política pública.

Presentación del trabajo, justificación, encuadre y perspectivas de la investigación.

La economía de mercado está estrechamente vinculada a un modelo económico y político: el neoliberal. Este modelo ha dado lugar a un aumento cada vez más pronunciado en la desigualdad, (Stiglitz, 2012; Krugman, 2012; Piketty, 2014; 2015; Latouche, 2009), donde una minoría acumula cada vez mayor riqueza y poder mientras otro segmento de la población sufre pobreza, discriminación, precariedad laboral, desigualdad e inseguridades permanentes. Frente a ello se ha ido gestando un amplio y variado movimiento social, igualmente global que pretende transformar esta situación desde una perspectiva que pone a la humanidad y afán de justicia, desde el Foro Social Mundial, e instituciones como el ‘’Institute for New Economic

Thinking'' y la ''New Economy Coalition'' y el movimiento hacia economías más inclusivas.

Estas últimas son vistas desde un modelo equitativo y sostenible que permite una distribución más equilibrada, el mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad y de sus integrantes, y el respeto al ambiente, tal es el caso el de las economías solidarias. Definiendo a estas como:

> "Una forma ética, recíproca y cooperativa de producir, intercambiar, financiar, consumir, comunicar, educar, desarrollarse, que promueve un nuevo modo de pensar y de vivir" (Arruda, 2006)

Este movimiento ha logrado experiencias importantes en diversos lugares, que alientan la expectativa de un modelo alternativo en lo económico social, y bajo otros supuestos contrarios a los de la teoría económica convencional, así como la del *homo economicus*. En algunas regiones de México se han identificado este tipo de prácticas sin embargo, al menos en nuestro país, todavía no hay muchas investigaciones que hagan un análisis sobre las características y componentes que hay detrás de los fundamentos de este tipo de economías y distinguir los motivos o argumentos del por qué se ha optado por este tipo de prácticas y cuáles son sus racionalidades.

Esta tesis desarrolla un análisis de algunos de los emprendimientos de este tipo de economías como forma de organización colectiva y de otras racionalidades diferente a la de las teorías neoclásicas.

A modo de ejemplo se mencionan los siguientes: emprendimientos destinados a mercados locales; organizaciones de productores locales que se juntan para autofinanciarse, comprar, producir y/o vender colectivamente; empresas recuperadas por sus trabajadores, luego organizadas como cooperativas; entre otros tipos de emprendimientos que podemos observar, crecientemente en las últimas décadas.

Objeto de estudio, metodología, contexto y objetivos e hipótesis de la tesis.

Una de las premisas de esta tesis es que en México hay evidencia de que existen otras formas y organizaciones del quehacer económico que se comportan fuera de algunos de los supuestos de la economía convencional.

Ejemplo de estas evidencias son los llamados tianguis y mercados ecológicos quienes en los últimos años han tomado potencia ante el abandono político del campo, y debido a esto se han organizado entre ellos para formar resistencias locales, ello bajo los conceptos de la llamada economía solidaría donde en ella han encontrado una vía de escape y una nueva forma de hacer economía. En ese sentido hemos tomado a los productores del Tianguis Orgánico de Chapingo como unidad de análisis, mostrar cómo es que este surgió, sus concepciones de economía solidaría, sus discursos y racionalidades.

Dado que nuestra unidad de análisis son los individuos, nuestro primer objetivo es conceptualizar el fenómeno a partir del cual se conforman redes de sujetos organizados, capaces de llevar a cabo acciones colectivas encaminadas a potenciar cambios en los supuestos de la racionalidad económica, propuesta por la economía

convencional o neoclásica. Así el objetivo general de esta tesis es desarrollar una conceptualización de la economía social y solidaría como forma de organización colectiva a través de estudios de caso en México, particularmente el de los tianguis ecológicos y orgánicos. Este objetivo general se busca alcanzar a través de la consecución de los siguientes objetivos específicos:

a. Identificar los orígenes de la racionalidad económica que ha dominado el ámbito económico de los mercados y de las instituciones que lo conforman en los últimos cuarenta años y contrastar este con propuestas alternativas como la economía plural, social y solidaria y otras que han emergido retomando ideas de la economía sustantiva.

b. Incorporar al análisis una perspectiva de economía que amplíe las dimensiones de lo económico y discuta con la perspectiva neoclásica de la economía.

c. Dado que nuestra unidad de análisis son los individuos, se busca comprender y definir los conceptos clave, los determinantes, y el por qué los miembros (individuos) de estas prácticas optan por este tipo de economías.

d. Mostrar evidencia empírica sobre las prácticas de estas otras formas de organización y de quehacer económico que hay en México y que están fuera de la esfera de los supuestos convencionales.

Para obtener información, se realizan entrevistas a profundidad bajo el enfoque cualitativo, cuestionarios y enfoque cuantitativo como el diseño de modelos de elección discreta cuasi experimental. La metodología de investigación se divide en

las siguientes etapas:

I. Selección**:** La iniciativa a estudiar se escoge de acuerdo a los siguientes criterios: años de funcionamiento y su representatividad.

II. Caracterización**:** Consiste en identificar cuáles son las variables que están detrás de este tipo de prácticas.

III. Se realizaran entrevistas dirigidas a personas relacionadas con la iniciativa y a las personas que participan en las mismas.

IV. Se contrasta la percepción con la práctica de los individuos y así poder llegar a una conceptualización que permita integrar las características de la economía solidaria.

La población de estudio incluye a actores de la economía solidaria y se utilizan entrevistas para identificar las diversas características de los individuos y sus relaciones sociales internas y externas. Para enmarcar el estudio de caso, se busca responder a preguntas como las siguientes:

1) ¿Por qué los individuos optan por este tipo de economías?
2) ¿Bajo qué condiciones o circunstancias estos individuos logran una acción colectiva exitosa de este tipo de economías?
3) ¿Cuáles son las características de los individuos que determinan el éxito de este tipo de economías?
4) ¿Qué concepciones y racionalidades tienen?

Al referirnos a experiencia exitosa, quizás la característica más importante es que

esta sea perdurable o sostenible en el tiempo. Estas preguntas nos ayudarán a entender la lógica de la acción colectiva y racionalidades de este tipo de prácticas. Estas lógicas se estudiarán a partir de las siguientes dimensiones:

a) Dimensión histórica: El contexto de surgimiento y desarrollo de estas iniciativas;
b) Dimensión institucional: relaciones con el entorno (externo, interno), compromisos sociales, reglas, etc.
c) Dimensión organizacional: gestión, producción, costos de transacción, etc.

En el caso del diseño cuantitativo, se utilizan también cuatro grupos de atributos que se han encontrado en investigaciones hechas sobre economías solidarias. La siguiente tabla muestra algunos de los conceptos clave de este tipo de atributos:

Tabla 1. Serie de conceptos clave en el desarrollo de las prácticas de economías solidarias.

Iniciativa local	El proyecto inicial (objetivos) y las necesidades en el origen del proyecto (la comunidad y actores)
Acción colectiva	Capacidad de asociación, y cooperación entre los diferentes actores. Densidad de la acción colectiva. Acuerdos de gobernanza
Solidaridad con el entorno	Sentido de pertenencia al entorno. Conflictos y compromisos
Consciencia territorial	Identidad territorial, concepción del territorio

Fuente: Elaboración propia.

Esta serie de atributos se inspiran por la teoría de la regulación del economista francés Robert Boyer (1989), quien busca comprender cómo se transforman las estructuras económicas y sociales en el largo plazo, adoptando una aproximación

institucionalista. Por otra parte, también se incluye el enfoque de la ‘’racionalidad de la acción colectiva’’ de Olson (1965, 1986), y de Ostrom (1990)

Estos enfoques propuestos a su vez nos permiten una mejor estructura del instrumento(s) de análisis (cuestionario) para el estudio de caso y para el diseño cuasi experimental. En los capítulos III al V de la presente tesis abordamos de una manera más amplia la metodología.

El punto de partida: las prácticas económicas alternativas como propuesta de otra racionalidad.

A nivel mundial el modo de producción dominante es el de la economía de mercado y las formaciones sociales funcionan en torno a esta base económica, en un complejo conjunto estructurado que puede verse desde tres dimensiones:

i. Desde la dimensión económica (estructura), los ciclos económicos, llevan a que existan fases de auge, crisis, depresión y recuperación, volviendo nuevamente al auge y así sucesivamente, concentración y centralización del capital (Krugman, 2012).
ii. Desde la dimensión política. Los organismos internacionales han impuesto políticas orientadas a la privatización, liberalización y desregulación total de los mercados (Wendt, 1992; Mearsheimer, 1995).
iii. Desde la dimensión ideológica (Klein, 2007)

Es decir, la economía de mercado como sistema ha llegado a ser dominante, según Foucault (1973) y Dardot y Laval (2014), y existen una serie de aspectos que

trascienden puramente un modelo abstracto, y que se encuentran también en las esferas política e ideológica.

Diversos autores (Stiglitz, 2003; Coraggio, 2009; Santos, 2011) concuerdan que este mismo ha estado marcado por aumentos en la brecha de desigualdad, polarización, y marginalidad. Ciertamente existe una visión frontal que argumenta que este modelo tiene sus fallas (ver a Polanyi, 1944; Castells, 2001; Sassen, 2007; Dickens, 2002, Acheson, 2006, Latouche, 2009)[1]:

Entre ellas por ejemplo, el deterioro de las economías locales o nacionales; asignación ineficaz, concentración de riqueza, polarización y reparto cada vez menos equitativo de las riquezas entre los continentes y en el seno de cada país; aumento de pobreza, inseguridad, precariedad laboral.

Este panorama ha generado un replanteamiento de lo que es en sí la economía y rechazar la hegemonía planteada desde la esfera política, principalmente desde dos ámbitos:

a) Desde la política económica a través de acciones a nivel institucional, y estructural.
b) Desde la acción social, medida por un cambio en base a la sociedad civil, que debe convertirse en actor principal, y replantearse las formas en que se practica la economía y sus supuestos.

[1] Uno de los argumentos es que por ejemplo, el mecanismo de precios no asegura siempre la consecución de un resultado eficiente, puesto que requiere de ciertas condiciones, que de no cumplirse, generan lo que se ha convenido en llamar "fallas del mercado", es decir, una situación en la que el equilibrio se corresponde con una asignación ineficiente de los recursos.

Esta investigación se centra en este último punto, analizando la acción social, exponiendo como referencia los elementos que componen las prácticas económicas alternativas y como en ellas convergen otros supuestos y racionalidades.

Abordaje propuesto, y estructura y secuencia de la tesis

En los Capítulo I y II damos cuenta brevemente de la disputa paradigmática existente en el interior de la economía como disciplina científica y como campo de conocimientos. A la visión formal de la economía la contrastaremos con la perspectiva de la economía sustantiva, la cual considera a la economía como proceso de interacción entre los hombres entre sí y con la naturaleza a partir del cual toda sociedad se organiza, en este caso se recupera especialmente aportes de Karl Polanyi, Jean-Louis Laville, y Marcel Mauss.

Se contrastan dos visiones, especialmente en torno a la propia definición de economía, y a los principios e instituciones que organizan la economía. Por último, se rescatan algunos aportes al marco conceptual de la economía sustantiva y plural, unos desarrollados desde Europa y otros desde América del Norte y América Latina.

El Capítulo III es un meta análisis con la final de resumir los resultados de bibliografía recogida con estudios de caso y hacer de ella una valoración cuantitativa, y contrastar los resultados de los estudios, mismos que servirán para un mejor diseño para el análisis cualitativo y cuantitativo.

El capítulo IV describe la metodología, misma que comprende análisis inductivo (entrevistas, entrevistas semi estructuradas, etc.) y análisis cuasi experimental a través de los experimentos de elección discreta. Procurando incluir en el análisis

una diversidad de actores para la construcción y la definición de los conceptos clave para la comprensión del fenómeno de estudio.

Posterior a ello, en el Capítulo V se hace un análisis cualitativo, para luego en el Capítulo VI presentar los resultados de un modelo basado en un experimento de elección discreta.

Finalmente se presentaran las conclusiones con una síntesis de los principales aportes realizados a lo largo de toda la tesis, y también se plantean algunas cuestiones a considerar en futuras investigaciones y política pública en esta temática, donde lo que se busca es que esta experimentación de otras formas de organización de la economía pueda dar lugar a nuevas políticas y cambios graduales en las relaciones económicas y sociales imperantes, y presionar para su regulación.

En otras palabras, tratar de institucionalizar prácticas que sostengan otros valores, y presionen por reorientar las políticas estatales. Para ello resaltamos la importancia de la conformación de alianzas entre múltiples actores colectivos (sociales, culturales, económicos y políticos) a partir de ciertos acuerdos básicos que incluyan iniciativas concretas de ampliación de la igualdad, la justicia, la democracia. Al final el objetivo implícito de esta tesis es desarrollar capacidades de diálogo y de aprendizaje compartido a partir de estas prácticas y la reflexión.

.

CAPITULO I.

REVISIÓN DE LITERATURA, MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

Existe una fuerte disputa paradigmática en el interior de la economía como disciplina científica y como campo de conocimientos. Esto es conocido y experimentado por los economistas que han asumido una postura crítica frente a las corrientes dominantes de la economía (Stiglitz, 2012; Piketty, 2015; Laville, 2009), especialmente por la imposibilidad de explicar problemas del mundo real y por las recomendaciones de políticas que surgen de la teoría económica ortodoxa, que no hacen más que profundizar los problemas en vez de resolverlos o atenuarlos.

Por ejemplo, Stiglitz (2012) argumenta que las desigualdades son evidentes no solo en los ingresos, sino en diversas variables que reflejan la calidad de vida como la inseguridad y la sanidad. Gran parte de la desigualdad que existe hoy en día es una consecuencia tanto de las políticas del gobierno, por lo que hace y no hace este, así como de la racionalidad del libre mercado. Por otro lado, Piketty (2015) muestra que la desigualdad se ha intensificado durante las últimas tres décadas a causa de diferentes reformas de la economía ortodoxa. Su mensaje central es que, es necesario redistribuir mejor porque la desigualdad es un obstáculo para el desarrollo de los países y las sociedades.

En tanto, Laville (2011) coincide en que la desigualdad se ha incrementado, sin embargo este autor hace énfasis en que se necesita revisar nuevas ontologías y democratizar la economía, aceptando una economía plural.

Por esta razón necesitamos comenzar este trabajo dando cuenta de este debate paradigmático y asumiendo una perspectiva que nos permita avanzar luego en la

conceptualización de nuestro objeto de estudio específico. Para esto resulta apropiado analizar los trabajos que sobre este tema se vienen realizando desde el campo de la economía sustantiva y economía plural, ya que ponen en relación la discusión sobre lo económico con las propuestas de construcción de nuevos paradigmas y alternativas.

Para desarrollar la perspectiva de la economía sustantiva se recuperan especialmente los aportes “clásicos” de Karl Polanyi (1944) y en menor medida de Marcel Mauss (1924). El economista francés Jean-Louis Laville (2006, 2009, 2011), ha estudiado y sistematizado los principales argumentos de ambos autores, y a partir de ellos ha construido un marco teórico que lo denomina “Economía Plural”, planteándolo como un enfoque que sirve para criticar la economía actual y orientar las propuestas alternativas, tanto teóricas como prácticas.

Más recientemente, autores como Gibson-Graham (2006, 2013), Arturo Escobar (2005, 2014) y Emily Kawano (2010, 2013) han trabajado profundamente sobre estas ideas, y han desarrollado vínculos entre ellas y la propuesta de otras economías desde América del Norte y América Latina. Rescatan de Polanyi –al igual que Laville- la perspectiva de la economía sustantiva en oposición a la visión formalista de la economía. Y luego nos ayudan a reflexionar sobre los distintos principios económicos y cómo en América existen diversas formas de economía que se basan en esta pluralidad de principios.

En el siguiente apartado vamos a reflexionar sobre la idea del ‘*’homo economicus*’’ sus implicaciones y límites, para después aterrizar en nuestro objeto de estudio del

cual trata esta investigación, es decir, las practicas económicas alternativas y racionalidades distintas a lo convencional.

I. El problema del *homo economicus* y el estudio de la economía desde el punto de vista convencional.

Antes de pensar en el estudio de las prácticas económicas alternativas y sobre racionalidad, corresponde situar en sus justos términos los conceptos primordiales con los que se ha venido estudiando la economía. Para ello debemos en consecuencia precisar los límites de lo que se entiende por "*homo economicus*" como paradigma de comportamiento. En el siguiente apartado se revisan los principales postulados sobre el '*'homo economicus*'' con la finalidad de contrastarlos con los de las economías alternativas.

La conceptualización del '*'homo economicus*'' como sujeto racional

En el comienzo de cualquier manual de microeconomía se expone el supuesto fundamental de la teoría económica convencional: la acción racional para explicar las acciones y decisiones individuales por el deseo de maximizar la diferencia entre costos y beneficios. Luego se imponen *axiomas de racionalidad* a las preferencias:

En este sentido, el individuo tendrá preferencias completas: Si A y B son dos situaciones cualesquiera, el individuo siempre puede especificar exactamente una de las tres posibilidades siguientes:

(i) ''A'' es preferido a ''B'',

(ii) ''B'' es preferido a ''A'' y

(iii) ‘’A’’ y ‘’B’’ son igual de atractivas.

Se supone que los individuos no quedan paralizados por la indecisión: siempre pueden decidir sobre la deseabilidad de dos alternativas cualesquiera.

El individuo tendrá preferencias transitivas: Si un individuo afirma que ‘’A es preferida a B’’ y que ‘’B es preferida a ‘’C’’, entonces también deberá afirmar que ‘’A’’ es preferida a ‘’C’’. Y por último, el individuo tendrá preferencias de selección: el individuo siempre seleccionará el subconjunto X, que maximiza su propia utilidad.

Con base en estos supuestos, se modela el comportamiento del individuo y se analizan sus consecuencias sobre las elecciones de consumo. Estos supuestos son la base para conceptualizar al *homo economicus* de la teoría convencional o neoclásica. Su racionalidad se manifiesta en la maximización de la utilidad y del bienestar.

Este *homo economicus* es de un modo egoísta, sólo obtiene utilidad del consumo propio y tiene una capacidad de cálculo que le permite hacer planes óptimos en horizontes de planificación muy largos (maximización intertemporal), en condiciones de riesgo (maximización de la utilidad esperada) o de incertidumbre (cálculo bayesiano de las probabilidades subjetivas).

Parece haber entonces cierto consenso en que el punto de partida son los seres humanos racionales pero, ¿qué significa racionalidad?, ¿qué distingue al hombre racional del que no lo es?

Adam Smith (1776) en su obra sobre La riqueza de las naciones, destaca la conducta racional y maximizadora de beneficios del individuo:

> *"No es de la benevolencia del carnicero, cervecero o panadero de donde obtendremos nuestra cena, sino de su preocupación por sus propios intereses […] Por regla general, no intenta promover el bienestar público ni sabe cómo está contribuyendo a ello […] sólo busca su propia seguridad, y dirigiendo esa actividad de forma que consiga el mayor valor, […] sólo busca su propia ganancia".*

de estos párrafos se deduce un principio de racionalidad que considera a un sujeto que actúa de manera egoísta y toma decisiones en procura del máximo beneficio. Sin embargo habría que preguntarse ¿Qué deja de lado esta visión del individuo? Que los seres humanos también actuamos bajo otros supuestos y hábitos. Como dice Sen (2000), es más complicado suponer que el comportamiento del individuo es racional que suponer que el comportamiento real refleja una conducta irracional.

Amatya Sen (2000), argumenta que el enfoque del *homo economicus* tiene dificultades para explicar el comportamiento real, por ejemplo:

> *¿Por qué se donan órganos a desconocidos o se ayuda a un anciano a cruzar la calle? […] ¿Cómo se explica que un individuo centrado en su propio interés comparta algún dinero cuando podría reservarlo para sí mismo? […] Una explicación posible de esto es el comportamiento altruista.*

Por otra parte, Becker (1993) considera que el comportamiento del individuo es guiado por un conjunto mucho más amplio de valores y preferencias:

> *El análisis supone que los individuos maximizan su bienestar tal como ellos lo conciben, bien sean egoístas, altruistas, leales, rencorosos o masoquistas […] Su comportamiento mira hacia adelante, y también se supone que es coherente a través del tiempo […] El comportamiento puede estar enraizado en el pasado, puesto que el pasado puede poner una larga sombra sobre las actitudes y los valores.*

Esta argumentación muestra que el concepto de racionalidad egoísta no es suficiente y completo para analizar las decisiones de los individuos. En efecto, la preocupación por la validez empírica de la conducta racional ha inducido el desarrollo de técnicas econométricas y métodos experimentales (Liberatore, 2015, Loomes et al, 2010; Sugden, 2008, Bikol, 2009).

Es en estos estudios experimentales donde se encuentran desviaciones con respecto a la representación del *homo economicus* de la teoría convencional. Estos resultados, calificados como anomalías, han dado lugar a la economía del comportamiento, que sostiene que la racionalidad (como el egoísmo) es limitada y que el comportamiento depende del contexto. Esta escuela muestra que las emociones y las normas sociales influyen de manera sistemática en nuestra conducta.

Entonces habría que preguntarse: ¿la existencia de resultados anómalos significa que el comportamiento humano es irracional? ¿Adam Smith se equivocó cuando percibió una racionalidad egoísta? La respuesta es no. No porque la racionalidad económica no implique un sujeto motivado por su propio interés, sino porque es sólo un aspecto del sujeto racional que concibió Adam Smith.

¿El ‘’homo economicus’’ como verdad absoluta del comportamiento del individuo?

Hasta ahora, la discusión del *homo economicus* como sujeto individualista se ha puesto a debate, pero este debate no es del todo actual, si nos remontamos a La

Teoría de los Sentimientos Morales del mismo Adam Smith (1759), surge un concepto mucho más completo que el del individuo egoísta:

> *Por más egoísta que se quiera suponer al hombre, hay evidentemente algunos aspectos de su naturaleza que lo llevan a interesarse por la suerte de los demás de tal modo que la felicidad de estos le es necesaria, aunque de ello nada obtenga, salvo el placer de verla […] De este tipo es la piedad o compasión […] es un hecho tan evidente que no requiere comprobación; aunque quizá estos lo experimenten con la sensibilidad más exquisita […] (Smith, 1759).*

Es decir, Adam Smith reconoce que en la toma de decisiones también hay valores no monetarios que van más allá del simple egoísmo. En otras palabras, el individuo es motivado por algo más que por su propia utilidad, que actúa no sólo por simpatía, sino también por compromiso, por lealtad, por deber, por justicia y por otros valores que influyen en su comportamiento y que son creados en sociedad. Esto no significa negar la racionalidad, sino negar la concepción universal del individuo egoísta.

Es cierto que los individuos usan la razón para evaluar sus intereses, pero los sujetos no son solamente egoístas, son mucho más que eso. Como dice Amartya Sen (2000), el comportamiento es también un resultado social, refleja un sentido de identidad que supone el reconocimiento de los objetivos de otras personas y de la interdependencia mutua. El individuo es un sujeto que razona, que decide y actúa por motivos egoístas y no egoístas, que maximiza sus beneficios, pero que también posee valores y tiene en cuenta el entorno cuando toma decisiones.

Por otra parte, Kahneman (2002) critica el concepto de racionalidad como característica de las elecciones del individuo en la economía. Daniel Kahneman sostiene que, debido a determinantes psicológicos, la racionalidad definida desde la teoría clásica no es tan cabal para explicar la conducta del sujeto. Afirma que se

observan ciertos "errores" en el comportamiento de los individuos que sistemáticamente violan la teoría de la decisión racional:

> *Los seres humanos cometen errores ya que no realizan análisis adecuados; pierden coherencia o simplemente no utilizan el sentido común. […] Tienen problemas para procesar la información y formarse percepciones consistentes. […] Usan reglas heurísticas que los hacen fallar en la maximización de sus preferencias y son muy sensibles al contexto decisional.*

En resumen, estos resultados contrarios al comportamiento racional que se han obtenido en diversos experimentos son solo una invitación a emprender una exploración diferente del proceso de toma de decisiones racionales en economía y reconsiderar los planteos de la economía ortodoxa.

El desafío es entonces repensar al sujeto que toma decisiones racionales en un contexto diferente, flexibilizando algunos de los supuestos. La idea no es remplazar la teoría convencional, sino complementarla y ampliarla sobre bases más sólidas, que tengan en cuenta las limitaciones del *homo economicus* y características que se suelen dejar de lado, tales como la acción colectiva, solidaridad social y económica, etc.

En el siguiente apartado nos detendremos a analizar las diversas corrientes que concurren y las numerosas fuentes que apoyan este desafío de ampliar dichas características del '*homo economicus'* para posteriormente entrar al estudio de la economía social y solidaria.

Puesto que en esta tesis, se parte del supuesto que las practicas económicas alternativas son derivadas de considerar otras acciones y racionalidades que los postulados clásicos no tomaron en su momento, tales como la acción colectiva,

solidaridad, bien común, entre otras, pero que como veremos posteriormente estas fueron poco a poco tomando relevancia en autores contemporáneos como Elinor Ostrom (2009), Gintis y Bowles (2011), Jean-Louis Laville (2006, 2009), Jose Luis Coraggio (2010, 2011), etc[2].

Racionalidad del individuo desde las economías heterodoxas.

En los últimos años han irrumpido en las ciencias sociales numerosas categorías de análisis que más allá de las diferencias, intentan dar cuenta de fenómenos socioeconómicos, que por sus lógicas de acción, sus racionalidades, no pueden ni deben ser analizados conforme a los patrones clásicos.

Esas corrientes han surgido desde diversos ámbitos académicos con la seria intención de reelaborar los principales supuestos teóricos de los que parte la economía, sobre todo en su versión clásica. En los siguientes apartados daremos una breve revisión de algunas de estas corrientes.

Economía conductual

La Economía Conductual parte de la constatación de que todos los agentes tienen limitaciones cognitivas, que son incapaces de procesar racionalmente cantidades grandes de información, que toman decisiones de forma emocional y sistemática, que muchas veces están dispuestos a sacrificar su propio interés para satisfacer diferentes formas de preferencias sociales. Según Mullainathan y Thaler (2000), la Economía Conductual es una disciplina que combina la economía y la psicología, al

[2] Algunos de estos autores en particular buscaron modelar una racionalidad colectiva en un contexto institucional a partir de estudios de recursos de bienes comunes (Ostrom), de economías populares y comunidades (Laville, Gintis y Bowles) y organizaciones de trabajadores (Coraggio).

investigar lo que ocurre en los mercados cuando los agentes sufren las limitaciones y complicaciones propias de los seres humanos.

Se ha podido observar que, en el laboratorio, los individuos son inconsistentes en el tiempo (Charnes y Rabin, 2002), muestran preocupación por el bienestar de los demás (Gachter y Fehr, 2000), y exhiben una actitud hacia el riesgo que depende de encuadres y puntos de referencia. Estos hechos, entre otros comprobados en psicología, han hecho replantearse los supuestos de racionalidad prevalente, utilizados en la economía ortodoxa.

Nueva Economía Institucionalista

Para esta corriente de pensamiento, las relaciones de mercado son resultado de la interacción compleja de diversas instituciones (por ejemplo, las normas sociales y jurídicas, estados, etc, todas las cuales afectan el comportamiento de los individuos), i.e. es una corriente de pensamiento basada en la idea de que las instituciones condicionan los hechos económicos.

Entre los autores destacados y precursores de esta corriente: Douglas North (1993), Oliver Williamson (2009) y Elinor Ostrom (2009).

> *"Las instituciones son las estructuras que los seres humanos les imponen a las interacciones humanas y, por lo tanto, definen los incentivos que (junto con otras restricciones, como el presupuesto y la tecnología) determinan las elecciones de las personas, las cuales, a su vez, configuran el desempeño de las sociedades y de las economías a lo largo del tiempo." (North, 1990:2)*

Así, las instituciones constituyen las normas éticas y morales que se diseñan con el objetivo de restringir el comportamiento de los individuos en su búsqueda por la

maximización de los beneficios (North, 1993). La estructura institucional que se crea para ordenar el entorno es el determinante básico del funcionamiento de una economía.

Al estructurar la interacción humana, el marco institucional limita el conjunto de elecciones de los actores y reduce la incertidumbre (North, 1993). Las instituciones están conformadas por: a) restricciones informales (normas de comportamiento, convenciones y códigos de conducta autoimpuestos); b) restricciones formales (reglas, leyes, constituciones); y c) las características de aplicación de estas restricciones (policía, sistema judicial).

Otro aspecto importante que se considera explícitamente en el marco analítico institucional es el de los costos de transacción del intercambio. Reconocer que intercambiar tiene costos obliga a realizar modificaciones significativas a la teoría económica convencional, y a admitir que estos costos afectan el desempeño económico (North 1990).

Economía evolucionista

Esta corriente del pensamiento argumenta que el sistema económico es fundamentalmente un sistema evolutivo. Esta escuela encuentra sus bases en la importancia que se le da al tiempo y a la historia -para entender la dinámica social- en cuanto a las repercusiones que pueden generar en el presente las acciones y decisiones pasadas, es decir, que lo que ocurre a lo largo del tiempo puede alterar el resultado final.

El enfoque de la economía evolutiva no se centra en el equilibrio de los procesos ni en la maximización de resultados cuantitativos, sino más bien en los procesos que la transforman desde su interior, con sus propias implicaciones. Estos procesos a su vez, emergen de las acciones de diversos agentes con racionalidad limitada que aprenden de la experiencia de estas interacciones.

Es decir, existe una imperfecta adaptación del agente económico, ya que no optimiza, sino que satisface en base a ciertos contextos particulares, como pueden ser sus valores, su historia, el medio externo, etc.

Algunos autores como Viale (2008) y Corona (2010) por ejemplo, remarcan la idea de que los consumidores somos distintos, yendo más allá de la idea de entes con idénticas preferencias, dotaciones y habilidades. En la economía evolutiva se trata con agentes dinámicos en el tiempo, cada agente difiere de los demás y está sometido a constantes procesos de cambios y evolución.

Economía keynesiana.

El principio central de esta escuela de pensamiento es que la intervención del Estado puede estabilizar la economía (Keynes, 1936). El objeto de estudio del keynesianismo es la economía nacional en sus diversos aspectos: la producción, la circulación, la distribución y el consumo. Su análisis económico se centra en el mercado, pero a diferencia de los clásicos, afirma que el mercado por sí solo no es

un mecanismo que asegure los equilibrios económicos, por lo que se hace necesaria la intervención del Estado.

En esta corriente se argumenta que como los agentes económicos no pueden tener una perspectiva completa de la realidad económica, su información es limitada, y no hay razones para creer que el mercado puede ser autorregulado. Keynes a su vez, hace una critica a la ley de Say (la producción crea su propia demanda) y que la depresión se cura sola en el libre mercado, por ello hace énfasis en la regulación del Estado en la economía.

Keynes también hablaba de los “Espíritus animales” (en inglés Animal Spirits) para describir los aspectos emocionales (o poco racionales, en términos de cálculo económico) que influyen en el comportamiento económico humano y que generalmente se mide en términos de confianza del consumidor o confianza empresarial, las llamadas “expectativas”.

En su obra Keynes (1936) dice lo siguiente:

"hay una inestabilidad que resulta de las características de la naturaleza humana: que gran parte de nuestras actividades dependen más del optimismo espontáneo que de una expectativa matemática, ya sea moral, hedonista o económica. Quizá la mayor parte de nuestras decisiones de hacer algo, cuyas consecuencias completas se irán presentando en muchos días por venir, sólo pueden considerarse como el resultado de los espíritus animales —de un resorte espontáneo que

> impulsa a la acción de preferencia a la quietud, y no como consecuencia de un promedio ponderado de los beneficios cuantitativos multiplicados por las probabilidades cuantitativas.

Cabe recordar que en esta tesis uno de los objetivos principales es entender mejor esos “animal spirits” de los que hablaba Keynes, claves en las decisiones de los individuos.

Economía feminista

La economía feminista es una corriente de pensamiento que pone énfasis en la necesidad de incorporar las relaciones de género como una variable relevante en la explicación del funcionamiento de la economía, y de la diferente posición de los varones y las mujeres como agentes económicos y sujetos de las políticas económicas (Elson, Grown y Cagatay, 2007; Aslaksen y Bragstad, 2014; .

Esta corriente feminista ha ido construyendo críticas y reflexiones en todos los campos temáticos de la economía, en los tres niveles de análisis: micro, meso y macro, y en relación con las distintas escuelas de pensamiento (Beteta, 2006; Phillips, 2008). Realiza una crítica particular a la teoría neoclásica, y denuncia el sesgo androcéntrico de esta mirada, que atribuye al hombre económico (*homo economicus*) características que considera universales para la especie humana, pero que sin embargo son propias de un ser humano varón, blanco, adulto, heterosexual, sano, de ingresos medios.

La racionalidad del hombre económico, esencial para las decisiones económicas que toma (como participar en el mercado laboral o no hacerlo), no se enfrenta con los condicionantes que impone vivir en un mundo racista, xenófobo, homofóbico y

sexista. En relación con lo anterior, la economía feminista hace una contribución extensa al estudio de la participación económica de las mujeres (Beteta, 2006; Beneria, 2003; Williams, 2000), en particular revelando los mecanismos de discriminación en el mercado laboral.

Así, ha venido dando cuenta de los determinantes de la menor y peor participación laboral de las mujeres, de la existencia de brechas de género en los ingresos laborales, de procesos de segregación de género horizontal (por rama de actividad) y vertical (por jerarquía de las ocupaciones), de concentración de las mujeres en diferentes espacios de precariedad laboral y desprotección social.

El estudio de las otras economías: Un enfoque desde la economía sustantiva y economía plural

Uno de los principales autores en afirmar la necesidad de discutir sobre el significado de la ciencia económica fue Karl Polanyi (1944). Su principal crítica era enfocada hacia el *solipsismo económico*, es decir, esa tendencia de la economía a tratar de explicar todo a través del mercado, y esto generaba conflicto pues había otro tipo de actividades que pudieran no ser explicadas por este.

A su vez señalaba como la economía de mercado no ha sido una constante en la historia humana y que el surgimiento y consolidación de la economía de libre mercado no fue meramente etapa de una evolución, sino que fue también resultado de decisiones y procesos situados históricamente. Es decir, el mercado y la idea del mercado libre son hechos construido socialmente.

Polanyi argumenta que la idea del libre mercado apareció en una época relativamente reciente en la historia humana. En periodos anteriores, hubo mercados que funcionaban de una manera distinta.

A su vez, Polanyi menciona que las mercancías básicas de la economía de mercado: trabajo, tierra y dinero no nacen como mercancías sino son socialmente construidas. Asimismo, la afirmación de que el comportamiento basado sobre el interés propio y maximización de la utilidad es parte del orden natural no tiene legitimidad porque, históricamente, las acciones humanas han siempre sido guiadas por las relaciones culturales y estructurales dentro de la cual los seres humanos están inmersos.

Esta crítica llevó a Polanyi a teorizar la distinción entre economía formal y economía sustantiva. Economía formal es el proceso de economizar recursos escasos. La economía sustantiva, al contrario, es un concepto que hace referencia al proceso de interacción entre los hombres entre sí y con la naturaleza a partir del cual toda sociedad se organiza para proveer las condiciones materiales que permitan satisfacer las necesidades de todos sus miembros.

En el resto del capítulo profundizaremos en estas cuestiones, y plantearemos una caracterización más precisa de esta perspectiva. Para ello, seguiremos teniendo en cuenta al conjunto de autores, aunque nos apoyaremos fundamentalmente en los aportes de Jean-Louis Laville (2009).

Los principios y formas plurales en la economía

Los planteos hechos hasta el momento nos hacen ver que en cierta medida la visión formal dominante de la economía puede invisibilizar la existencia de gran cantidad y variedad de prácticas e instituciones económicas que están orientadas por otros principios. Sin embargo poco se ha hablado de una visión que contemple estos dos enfoques. En ese sentido, mostraremos a continuación cómo esto puede ser analizado, a partir de los aportes de Jean Louis Laville.

En esta búsqueda por llegar a una comprensión real de la economía, Laville (2009) plantea la idea de una economía plural:

> Economía plural es un acercamiento a la economía real que asume que las relaciones entre los productores y entre éstos y la naturaleza se rigen por principios económicos plurales (principios donde no solo es la idea de la racionalidad del homo economicus, sino también donde actúa la solidaridad, reciprocidad, entre otras formas) y asumen formas institucionales también diferentes.

Filho y Laville (2009), argumentan que en diferentes partes del mundo hay otras economías que nacen de la sociedad civil y los medios de comunicación populares. Estas iniciativas tienen diferentes configuraciones, desde los que crean su propia producción y el circuito de consumo basadas en relaciones no monetarias.

A partir del reconocimiento de esta pluralidad económica, Laville propone profundizar la democratización de la economía. Entre otras cosas ello implica construir o fortalecer instituciones económicas que se apoyen en los principios de reciprocidad y redistribución. En términos generales, se trata de rechazar la mercantilización creciente de la vida social e impulsar todas aquellas políticas y propuestas que apunten a pluralizar lo económico y socializar la economía, “reencastrarla” en la sociedad (Laville, 2004 y 2009).

En el marco de esta propuesta general de democratizar la economía, Laville le otorga mucha importancia a la propuesta de la Economía Social y Solidaria, por dos razones fundamentales: i) porque no es sólo una propuesta económica (de otra economía) sino que se reivindica como proyecto político y social, ii) contribuye a dar forma a nuevos sujetos colectivos, a nuevas relaciones sociales vinculadas al reconocimiento de la diversidad y pluralidad de la economía y sus actores.

La economía de libre mercado vista desde otras ciencias

La economía de libre mercado no solo ha sido criticada por los economistas heterodoxos, sino que también ha venido desde otras ciencias como la filosofía, geografía, sociología, entre otras.

Michel Foucault, filósofo francés del siglo XX, por ejemplo, argumentaba que las prácticas y acontecimientos sociales obedecen a reglas de formación, es decir, discursos pre-fabricados. Se trata de lo que él llamaba biopolítica (1973).

Dardot y Laval (2014) mencionan que las ideas de Michel Foucault han servido de cierta manera en el desarrollo del debate sobre la economía de libre mercado. Es decir, de cómo el concepto de la economía de libre mercado se ha convertido en una ideología dominante y las consecuencias que esta dominancia implica.

Para estos autores, la economía de libre mercado no es algo que haya existido desde los inicios de la humanidad. Estos autores argumentan, que hubo una «estrategia neoliberal»: el conjunto de los discursos, las prácticas, los dispositivos

de poder destinados a instaurar nuevas condiciones políticas, a modificar las reglas de funcionamiento económico, a transformar las relaciones sociales.

Ese ‘’giro decisivo’’ fue precedido y acompañado por una lucha ideológica misma que fue, en lo esencial, obra de técnicas y dispositivos de disciplina, tanto económicos como sociales, cuya función fue obligar a los individuos a gobernarse bajo los principios del cálculo maximizador y en una lógica de valorización de capital, tales como el ‘’Consenso de Washington’’, la Operación Condor, junto con el debilitamiento de las doctrinas de la izquierda y el hundimiento de toda alternativa distinta al libre mercado.

La progresiva extensión de estos sistemas disciplinarios, así como su codificación institucional, condujeron finalmente a la instauración de una racionalidad general, una especie de nuevo régimen que se impone a los gobernantes como único marco de las conductas humanas. La familia, la educación, la decisión política, se convierten en objetos del razonamiento económico del libre mercado.

Por otra parte, Lewis y Swinney (2007) y Adaman y Madra (2002) respecto a su crítica de la economía neo liberal, ellos plantean el concepto de una ‘tercera esfera’ o bien ‘tercer sector’ que no está incluido en los discursos, es decir, un conjunto de actividades que ‘’se sitúan fuera de la esfera del mecanismo de mercado actual’’, y optan por la necesidad incluir esta tercera esfera en los discursos, es decir se necesita crear un lenguaje económico que haga visible las diversas y crecientes prácticas alternativas de la economía.

En ese mismo sentido, Gibson-Graham (2006, 2007) invitan a no ver al neoliberalismo como una totalidad ni como el único modelo económico prevaleciente en la actualidad, argumentan que es importante teorizar sobre una ‘’economía heterogénea’’. Gibson-Graham sostienen que la ampliación del campo de estudio con las prácticas económicas alternativas contribuirá a desestabilizar esa dominancia disciplinaria que existe con el neoliberalismo.

Gibson-Graham conceptualizan tres tipos diferentes de prácticas económicas relativas a: 1) diversos tipos de transacciones; 2) tipos diferentes de trabajo y modos de retribución; y 3) tipos diferentes de empresas y formas de producción, apropiación, y distribución.

Respecto a ello, coinciden en que el sujeto económico actúa conforme a las diferentes particularidades territoriales donde se inscriben y que no es ninguna novedad la existencia de prácticas alternativas en diferentes espacios geográficos y momentos de la historia, donde no se han anclado de manera absoluta las lógicas de libre mercado.

Por otro lado, Dacheux y Goujon (2011) argumentan que existe una necesidad de cambiar la forma de pensar la economía. En esta perspectiva, la economía solidaria puede ofrecer algunos puntos de reflexión. Estos autores mencionan que el mejor factor de asignación de recursos no es el mercado, sino la deliberación. Entendida como un modelo de sociedad alternativa al modelo neoliberal con prácticas plurales y democráticas. Donde basan su marco teórico en lo económico, pero articula también, lo político y lo simbólico.

En ese marco teórico a su vez, estos autores conceptualizan y hacen énfasis en la economía social y solidaria como una forma de deliberación por dos elementos clave:

I. Por su diversidad: Consumo participativo, monedas sociales, comercio justo, entre otras.

II. Por la construcción de “espacios públicos de proximidad” en el seno de actores que definen reglas de intercambio.

Finalmente, Boaventura de Souza Santos (2004) sostiene que nuestra época es un momento paradójico. Por un lado, tenemos las herramientas necesarias para la igualdad, la solidaridad, la libertad y la paz, lo cierto es que parece que estas verdades nunca han estado lejos de ser reales.

Los tiempos actuales son bastante preocupantes porque la brecha entre los países pobres y en desarrollo y los países desarrollados es abismal. En este escenario, han surgido en varias partes prácticas de relaciones económicas y sociales que han venido a favorecer la supervivencia y mejorar la calidad de vida de millones de personas.

Estas prácticas fundadas en la solidaridad relaciones de colaboración, inspirados por los valores culturales que colocan al ser humano como sujeto y objeto de la actividad económica, en lugar de la acumulación privada de la riqueza en general y de capital, en particular.

En el siguiente apartado damos cuenta de algunas de estas prácticas económicas, como forma de organización social, en particular la perspectiva de la agricultura familiar, urbana y periurbana, redes de intercambio con monedas sociales, redes de intercambio de conocimiento, entre otras.

Algunas formas de manifestación de otras economías: la economía social y solidaria.

En este apartado nos centramos en la descripción de las practicas económicas alternativas, tal es el caso de las de la economía social y solidaria. Daremos ejemplos de prácticas que se organizan de diversas maneras, ya sea en redes, colectivos, asociaciones para producción, consumo, intercambio, entre otras.

Perspectivas de las ecoaldeas:

Desde hace algunas décadas, el término de eco aldea ha surgido como forma de organización comunitaria. Estas pueden ser definidas como un grupo de personas afines a una ideología ecológica, que por medio de la máxima autosuficiencia, tratan de vivir una vida alternativa a la que ofrece el sistema (Concha – Montalvo, 2010). Las ecoaldeas dan alta prioridad a: producción local de alimentos orgánicos; construcción ecológica; sistemas de energía renovable; economías sociales, cooperativas; procesos incluyentes de toma de decisiones; diversidad cultural y espiritual; cuidado de salud holístico e integrado; construcción de redes globales.

Para Robert Gilman (1991) estos asentamientos buscan integrar todos los aspectos humanos: habitación, producción, consumo, organización del trabajo, vida social, gobierno, educación y espiritualidad; y todas las actividades que requieren las

personas: alimentarse, relacionarse, trabajar, criar a los hijos, investigar, aprender, jugar, recrearse, etc. Esta integración incluye el contexto territorial, es decir, hay un vínculo con lo local que implica conocer y hacerse cargo del territorio en el que viven.

Estas ecoaldeas deciden su manera de vivir de acuerdo al contexto donde viven, sus costumbres, la manera en que el grupo se compone, la manera en que organizan los aspectos económicos, la toma de decisiones, etc. Uno de los aspectos fundamentales de una ecoadea es que esta debe considerar tres aspectos: el aspecto ecológico –o sea relación con la tierra-, el aspecto social y económico –la forma en que se relacionan las personas y se generan las formas de economía- y el aspecto espiritual y cultural –los ritos, las celebraciones, cómo se le da sentido a los aspectos de la vida (Concha – Montalvo, 2010).

La escala del asentamiento tampoco es fija: hay ecoaldeas pequeñas y las más grandes tienen 2000 habitantes. Si bien se considera que un asentamiento a escala humana debiera tener entre 50 y 500 personas, la mayoría de las ecoaldeas que existen tienen menos de 50 personas.

Las ecoaldeas han tenido un proceso de expansión en todo el mundo, especialmente desde los años noventa, en el caso de México una de las primeras en conformarse fue la ecoaldea Huehuecoyotl que fue fundada en 1982, la cual se sitúa en Tepoztlan (México). Entre sus características es que sus integrantes buscan un cambio del industrialismo, viviendo de lo que cosechan y producen: Hortalizas, maíz, frutas, a su vez esta ecoaldea es miembro del *Global Ecovillage*

Network un movimiento cultural mundial, en pro de lo natural y orgánico, así como la energía verde (Santo Domingo, 2012).

Si bien estas ecoaldeas están más enfocadas a modelos de vida sustentables, las formas de organización de estos proyectos también buscan la incorporación de criterios afines en muchos casos a la economía solidaria.

Grupos de cooperativas de agricultura familiar, urbana y periurbana.

La agricultura como tal es característica de las áreas rurales del mundo, pero en las últimas décadas ha empezado a tener auge lo que se ha denominado agricultura urbana y periurbana, esto derivado en algunos casos por las reiteradas crisis alimentarias y por el deseo de sectores de la población de producir sus propios alimentos.

Esta agricultura se realiza en las propias viviendas y terrenos que forman parte las mismas o espacios públicos que se destinan para ella. Por sus características de trabajo familiar, orientación al autoconsumo y sus dimensiones, también se puede considerar como agricultura familiar. La totalidad o parte de los productos que obtienen son para satisfacer necesidades familiares, especialmente las alimentarias, pero que incluyen las de combustibles, materiales para la vivienda o para la atención de la salud.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la “agricultura urbana” es aquella actividad agrícola llevada a cabo en pequeñas superficies (por ejemplo solares, huertos, terrazas, márgenes, recipientes

o azoteas) situadas dentro de los límites de una ciudad y destinada a la producción de cultivos y la cría de ganado menor o vacas lecheras para el consumo propio o para su venta en mercados de la vecindad (FAO, 1999).

En la actualidad, se han creado numerosas asociaciones por todo el mundo cuyos objetivos giran en torno a la práctica de la agricultura urbana como actividad central, sea ésta una meta o una herramienta para lograr otros fines (Garden, 2004). En el año 2000 se estimaba que unos 800 millones de ciudadanos de todo el mundo (FAO, 2000) participaban en actividades relacionadas con la agricultura urbana o periurbana (AUP), situación que se mostraba en progresivo crecimiento y según la cual, hasta dos tercios de los hogares urbanos y periurbanos participan en esta clase de agricultura (FAO, 1999). Otros estudios indican que el 7,5% de todos los alimentos consumidos en el mundo son producidos por agricultores urbanos (ETCGROUP, 2009).

En lo que concierne a México podemos distinguir tres tipos de agricultura urbana:

I. El que se sigue practicando en los pueblos, y comunidades que fueron incorporados a la mancha urbana y siguen practicando una agricultura que necesariamente se ha ido adaptando a las nuevas circunstancias espaciales, de tenencia de la tierra, suelo, etcétera.
II. El que practican aquellas colonias periurbanas, también de migrantes rurales, que viven en espacios que adaptan para producir algunos alimentos y criar aves de manera espontánea y desorganizada.

III. El que se practica en la urbe entre el asfalto y que ha sido promovida a nivel familiar, barrial, ya sea a partir de organizaciones no gubernamentales, o bien con el apoyo de gobiernos locales.

La agricultura urbana vista como proceso de autogestión y autoconsumo, es posible ubicarla como una práctica que habitualmente se identifica con los preceptos generales de la Economía Solidaria, ya que se implementa tomando como eje preceptos tales como, la ayuda mutua, la cooperación y la participación, sustentada en la preservación del medioambiente y como medio de supervivencia de la población urbana de escasos recursos.

Redes de intercambio y mercados de intercambio

Los mercados de intercambio y las redes de intercambio son una agrupación de personas, de un mismo territorio, que tienen por objetivo intercambiar bienes, servicios, y conocimientos entre ellos. Los objetivos de estas redes de intercambio son resolver las necesidades entre las personas sin necesidad del dinero (Godoy, 2007). En México un ejemplo de estas iniciativas son los bancos de tiempo o los mercados de trueque. Respecto al banco de tiempo este es un sistema de moneda o de intercambio alternativo donde la unidad de cuenta / valor es la persona-hora o alguna otra unidad de tiempo.

En estos sistemas, una persona trabaja durante una hora para otra persona, que se pueden canjear por una hora de servicio de otra. Una de las experiencias que se tiene en el país es el Banco de Tiempo en Los Mochis, Sinaloa. Esta es la primera experiencia de este tipo en América Latina que ha sido impulsada por un gobierno

estatal, donde el papel del Estado como intermediario da mayor credibilidad y formalidad a este tipo de economía alternativa. Entre sus objetivos está el de promover la inclusión social de las personas y de los sectores sociales que con frecuencia son marginados y de crear una cultura de solidaridad en beneficio de la misma sociedad, además de generar una mayor participación comunitaria.

Redes de intercambio con monedas sociales

Las redes de intercambio con moneda social tienen por objetivo satisfacer las necesidades de sus miembros a través de intercambio de bienes, servicios, y conocimientos. La moneda social busca evitar la usura y el afán de lucro, ya que acumularla no reporta ningún beneficio.

Las reglas de esta las deciden las personas que forman parte de la red de forma asamblearia y participativa, a diferencia de las reglas de la economía convencional que están marcadas por un mercado financiero.

Experiencias de estas se pueden encontrar en el estado de Veracruz, en un pequeño municipio de la sierra, llamado Espinal. Esta moneda comunitaria fue creada por catedráticos de la Universidad Veracruzana, para inaugurar su circulación, se consiguieron pactos entre comerciantes del lugar, bajo la premisa de que se necesitaba de una alternativa para sobrellevar la crisis del 2008.

Para el 2012 su uso se había extendido a 8 municipios más de la Sierra Totonacapan. Para el 2015 rebasaba los 800 participantes y su uso se extendió a otras localidades de Veracruz.

Redes de trabajo comunitario: Trabajo común organizado y el tequio (TCO, en Oaxaca. México)

En México se conoce como tequio a la faena o trabajo colectivo que todo vecino de un pueblo debe a su comunidad. Es una forma de organización y participación comunitaria, herramienta necesaria que permite a varios pueblos del estado de Oaxaca aprovechar de la mejor manera sus recursos (humanos, naturales y económicos) para construir obras y llevar a cabo servicios comunitarios, a la vez que fortalece la unidad entre los habitantes y los involucra en el desarrollo de las comunidades (López-Barajas, 2010).

El tequio tiene diversas variaciones, se trata de trabajo para realizar obras públicas, como caminos, edificios comunales, limpia de caminos, parcelas comunales, actividades de reforestación; la ayuda recíproca, el trabajo de mano vuelta, es una variación del tequio a nivel de familias.

La acción del tequio demuestra la relación entre el individuo y la comunidad, entre el hombre y la naturaleza, que nos explica la forma de organización social, es el trabajo del pueblo en búsqueda del bien común que realizan los habitantes, de manera voluntaria u obligatoria en cierto período de tiempo o con motivo de alguna necesidad o mejoramiento.

Un ejemplo de ello es en la localidad de Tamazulapam del Espíritu Santo, (López-Barajas, 2010), la participación de los pobladores a través del tequio, han logrado la construcción del edificio que hoy se utiliza como Palacio Municipal, la construcción de escuelas, la creación del hospital comunitario, la construcción de

caminos, iglesia, espacios deportivos y recreativos. A su vez, el tequio ha contribuido en gran medida a la conservación de los bosques y otros recursos naturales, a través de las actividades de reforestación que se llevan a cabo año con año en las comunidades de la subregión alta mixe.

Son varias las experiencias de prácticas alternativas que se pueden mencionar sin embargo, en este capítulo solo se han documentado algunas de las que se tiene información. En el siguiente apartado a manera de resumen se presentan las conclusiones del mismo para después continuar con la segunda parte de la investigación.

Conclusiones

Para concluir este capítulo nos parece conveniente retomar uno de los objetivos que nos propusimos en la introducción, en particular en nuestro primer objetivo nos planteamos incorporar una perspectiva de economía sustantiva y plural que ampliara las dimensiones de lo económico y discutiera con la perspectiva formal dominante.

En este capítulo analizamos la definición neoclásica de la economía, donde se plantea un agente como el *homo economicus* un sujeto individualista que trata de

alcanzar objetivos muy específicos y predeterminados en la mayor medida posible maximizando sus beneficios con el menor coste posible. Téngase en cuenta que este tipo de racionalidad no implica que los objetivos tengan un sentido ético, social o humano más amplio; sólo que trata de alcanzarlos a un costo mínimo.

Contrario a las definiciones neoclásicas mencionadas, en este trabajo tomamos la perspectiva de una economía sustantiva, en la cual se argumenta que los procesos económicos son construcciones sociales y políticas que pueden ser modificadas y el sentido de toda economía es institucionalizar socialmente formas de producir, distribuir y consumir que garanticen la reproducción de la vida social.

A diferencia de la concepción formal neoclásica, no se enfatiza aquí en la escasez, ni en el axioma de la maximización del beneficio del *homo economicus*, sino en la posibilidad real de garantizar la satisfacción de ciertas necesidades.

Bajo los enfoques de algunos autores concebimos que son plurales las formas en las que una sociedad puede organizar lo económico: hicimos énfasis en que Polanyi postula que en todas las sociedades conocidas se encuentran presentes cuatro principios económicos: reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio, que a su vez se desarrollan en combinación con ciertos modelos institucionales, y que se aplican y combinan entre sí de manera diversa, propia de cada sociedad histórica, que los institucionaliza en función de su organización social vigente.

Hacia el final del mismo capítulo, recuperamos los aportes que desde Europa realiza el economista francés Jean-Louis Laville, quien a partir del reconocimiento de esta

pluralidad económica y como respuesta ante la ofensiva neoliberal de las últimas décadas, propone democratizar la economía.

Es aquí donde Laville le otorga mucha importancia a la propuesta de la Economía Social y Solidaria, por dos razones fundamentales:

a. Porque no es sólo una propuesta económica (de otra economía) sino que se reivindica como proyecto político y social,
b. Contribuye a dar forma a nuevos sujetos colectivos, a nuevas relaciones sociales vinculadas al reconocimiento de la diversidad y pluralidad de la economía y sus actores.

Respecto al segundo objetivo nos planteamos identificar los orígenes de la racionalidad económica que ha dominado el ámbito económico de los mercados y de las instituciones que lo conforman, para ello recurrimos a los aportes de los economistas franceses Pierre Dartot y Christian Laval quienes basados en aportes sobre Michel Foucault y sus obras como *El poder de la psquiatria* y *La arqueología del saber.* Ellos sostienen que en estas ideas de Michel Foucault del desarrollo de los discursos es como aparece el debate sobre la economía convencional. Es decir, de cómo el concepto de la economía convencional se ha convertido en un discurso e ideología dominante y las consecuencias que esta dominancia implica.

Estos autores plantean, que hubo una ‘’estrategia neoliberal’’ o como lo llaman ellos, un giro decisivo: un conjunto de discursos, prácticas, y dispositivos de poder destinados a instaurar nuevas condiciones políticas, y económicas. Proyectos como el Consenso de Washington y políticas seguidas por Fondo Monetario Internacional,

y el hundimiento de toda alternativa al libre mercado. La progresiva extensión de estos sistemas disciplinarios, así como su codificación institucional, condujeron finalmente a la instauración de una racionalidad general, una especie de nuevo régimen que se impone a los gobernantes como único marco de las conductas humanas.

Sin embargo hemos visto como en el pasar de las décadas han surgido nuevas formas de concebir a la economía y la racionalidad que representan una resistencia, apegadas a procesos históricos, culturales, cognitivos, tales como la economía conductual, evolutiva, feminista y economía plural. En el siguiente capítulo se adentra a fondo sobre la economía solidaria, y como esta puede servir como modo de otra racionalidad económica.

CAPITULO II. EL DESARROLLO DE LAS IDEAS EN QUE SE SUSTENTA LA TEORÍA Y LA PRACTICA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Introducción

El concepto de economía social y solidaria ha venido tomando cuerpo en las últimas dos décadas, fruto de los debates que se están suscitando en torno suyo y de las nuevas prácticas económicas que se están extendiendo, cada vez con más fuerza, en numerosas partes del planeta.

Sin embargo, existe una gran diversidad y heterogeneidad entre las iniciativas y experiencias que se considera que forman parte de ella, que responde a contextos

históricos, políticos y geográficos en los que han surgido, y a la diversidad también de las tradiciones en las que se insertan.

El objetivo de este capítulo es aportar algunos elementos que contribuyan a clarificar el entramado conceptual que denominamos con el término de “economía social y solidaria”, tratando de delimitar y precisar sus perfiles.

El trabajo se organiza en distintos apartados, en cada uno de ellos, se exponen las perspectivas del estudio de las economías desde distintos enfoques disciplinarios e interdisciplinarios.

Hay dos aspectos que también delimitan esta revisión, por una parte, se organiza la exposición desde la óptica de las escuelas que se han conformado a nivel de las regiones (Europa, América del Norte, América Latina y México en particular) y por otra, se trata de una revisión más exhaustiva de los orígenes de los conceptos y argumentos que sustentan los impulsores teóricos y los dirigentes que promueven la economía solidaria.

Esta revisión pretende encontrar vínculos entre la teoría y la práctica de la economía solidaria con las propuestas de las otras economías. Por tratarse de un estudio en el ámbito de la economía regional, la dimensión del espacio y el lugar son contempladas en el análisis.

Se trata de una narrativa que se elabora considerando diferentes enfoques disciplinarios y en cada caso se exponen los principales argumentos así como los métodos que utilizan. Por lo tanto, su enfoque no se ubica en la ortodoxia de una

sola perspectiva sino de las que exponen los principales protagonistas de los estudios de las otras economías.

Dentro de la revisión se analizan principalmente tres enfoques, a saber, la corriente latinoamericana, francesa y anglosajona. Este capítulo pretende avanzar algo más sobre estas corrientes. Se parte de la base de que la Economía Solidaria es un concepto en construcción, pero con un desarrollo institucional importante en algunos países y con un nivel de consenso bastante elevado entre los agentes que lo conforman y lo estudian.

Aproximaciones al concepto de la economía solidaria

La economía solidaria como visión alternativa se encuentra en un proceso continuo de discusión y debate sobre sus conceptos, definiciones y marcos teóricos. Coraggio (2011) por ejemplo, sostiene que el fundamento principal de la economía solidaria es la introducción de niveles de cooperación y solidaridad en las actividades, organizaciones, instituciones económicas. Actividades económicas orientadas al bienestar humano, así como vínculos solidarios con su comunidad de pertenencia.

Por otra parte, Razeto (2001) la define como: ‘’un conjunto de fuerzas sociales, identificadas por ideales solidarios y humanistas, que la habilitan para gestionar talento humano, recursos naturales, científicos, tecnológicos y financieros y, como resultado de esa gestión, para generar procesos de desarrollo integral y sostenible para el género humano en general y para cada comunidad o agrupación familiar en particular”.

En otra definición, Arruda (2006) sostiene que la economía solidaria:

> "es una forma ética, recíproca y cooperativa de producir, intercambiar, financiar, consumir, comunicar, educar, desarrollarse, que promueve un nuevo modo de actuar pensar y de vivir en la sociedad".

En resumen, parece haber un consenso en que la economía solidaria es un conjunto de prácticas que tienen por origen factores como: cooperación, reciprocidad, ética, donde se da primacía al bienestar de las poblaciones y del planeta por encima de la acumulación y un desarrollo desigual.

Sin embargo, debemos notar que en la base de estas definiciones se encuentran diversos antecedentes y postulados previos como los hechos por Marcel Mauss (1950) y los de Karl Polanyi (1944), mismos autores en los que se basan los teóricos de la Economía Solidaria.

Polanyi (1944), argumenta que en toda sociedad se encuentran presentes (al menos) cuatro principios económicos: reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio. La manera en la que estos principios se aplican es diversa y propia de cada sociedad y tiempo histórico, que los institucionaliza en función de su organización social vigente.

Y que son también diversas las maneras en las que estos principios e instituciones se combinan, pudiendo ser algunos predominantes y otros subordinados o marginales en una determinada organización social.

En el caso de Marcel Mauss (1925), para él: (…) No hay un modo único de organización de la economía que sea la expresión de un orden natural, sino que son construcciones sociales

y políticas… se establece que son diversas (plurales) las formas en las que una sociedad puede organizar (y de hecho, organiza) lo económico. (…)

Es en estas vertientes es en donde adentra el pensamiento de la economía plural. Laville (2009) plantea que:

> "Se trata de (…) explicar y entender cómo la economía no se limita a la economía formal y cómo existen otros modos de hacer economía, tal es el caso de la economía social y solidaria."

En los últimos años, los avances referidos a la Economía Solidaria han sido significativos. Sin embargo, nos resulta interesante recalcar que dentro de esta forma de hacer economía en sus perspectivas teóricas coexisten tres corrientes: la economía solidaría latinoamericana (Coraggio, Razeto), la vertiente francesa (Laville, Dacheux), y la visión anglosajona (Kawano, Gibson-Graham).

Con respecto a estas corrientes existen dos posicionamientos sujetos a revisión:

1. Una posición que postula a la economía social como crítica al sistema capitalista actual y como acción transformadora de la sociedad.
2. La economía solidaría como acción social o un tercer sector; cuyas estrategias son de alivio a la pobreza, asociadas a las políticas sociales, focalizadas y asistenciales.

Se habla entonces de la existencia de posicionamientos que podemos catalogar en corrientes del pensamiento entorno a la Economía Solidaria, es decir una especie de ''escuelas''. Perspectivas diferentes debidas a la diversidad cultural, histórica,

lingüística y a la propia evolución de los actores y movimientos que forman la ESS al seno de los territorios respectivos.

Escuela francesa

Hasta ahora hemos visto como 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.

Algunos de los autores contemporáneos de la escuela francesa (Jean-Louis Laville, 2009, 2011; Anne Salmon, 2013; Éric Dacheux, 2015) argumentan que no se debe asociar la economía solidaria sólo con la pobreza, con el sector informal o con la población rural, ya que en diferentes regiones del mundo y desde los ámbitos más diversos, muchas personas se han aliado para crear asociaciones civiles, organizaciones no gubernamentales o empresas colectivas con el afán de responder a los desafíos que representa la reestructuración de las desigualdades sociales en el marco de la globalización neoliberal.

Jean-Louis Laville (2013) hace énfasis en que se necesita comprender y explicar las dimensiones de la vida económica que han sido oscurecidas (como la economía solidaria) por la naturalización de forma dominante actual de la economía. Para Laville (2006) el término "economía social - solidaria" como práctica, se remonta desde hace dos siglos. Las primeras formas de economía social se remontan a los años 1830 y 1840, en Inglaterra y Francia.

Esta invención nació con el movimiento obrero en reacción contra el capitalismo industrial, no controlado, generador de las condiciones de miseria en la clase obrera. Las primeras formas de cooperativas nacen en París y el oeste de Francia. Aparecen como las primeras cooperativas de crédito y sociedades de ayuda mutua, respondiendo a las necesidades básicas de solidaridad, como enterrar a sus familiares y el acceso a los servicios básicos.

Para Passanante (2004) la expresión economía solidaria debe remontarse al primer tercio del S. XVI, en el 1500, y 1600, donde ha habido "empresarios que tenían como lógica la de la reciprocidad, y no la del beneficio". En ese sentido, ante la cuestión social que trajo la revolución industrial, se propuso la economía solidaria como otra forma de política económica. Sus defensores criticaban la ciencia económica que ignoraba la dimensión social.

Si bien el concepto de economía social y solidaria como vemos aparece para los franceses, desde hace algunos siglos atrás, es hasta la década de 1970 que la economía solidaria no se proyectó tanto “atravesando una profunda reorientación durante la segunda mitad del siglo XX’’.

El regreso del concepto en el escenario público no es obra de la casualidad sino que entre otras cosas se enfrentaba la crisis internacional de principios de la década de los setentas. Como puede observarse, las inflexiones de los modelos de desarrollo han ido dándole a la economía solidaria, un papel protagónico desde las necesidades que no son cubiertas por el modelo económico vigente del momento.

Respecto a los teóricos contemporáneos de la economía solidaria en Francia. En diversos escritos, Laville (2006) o Laville, Levesque, y Mendell (2007), indican que uno de los elementos más interesantes que aporta la Economía Solidaria es que se basa en un concepto ampliado de la economía y de la esfera política. Para estos autores la economía solidaria y sus prácticas suponen una forma de democratización de la economía a partir de compromisos ciudadanos.

Estas iniciativas son creadas frecuentemente para responder a los problemas sociales contemporáneos, como los problemas ambientales, los sistemas de intercambio, comercio local y la agricultura sostenible. Estas organizaciones o redes de economía solidaria también están más insertadas en el mismísimo nivel local y se basan en un mecanismo de reciprocidad. También dependen de recursos híbridos: monetarios y no monetarios, basados en el mercado y ajenos al mercado, empleos remunerados y voluntarios" (Laville, 2007)

Desde el punto de vista teórico, Laville (2004) fundamenta el enfoque de la Economía Solidaria en las contribuciones de autores como Mauss, Perroux, Polanyi, aunque son las aportaciones de Polanyi y Mauss las que tienen una relevancia más trascendental.

De Mauss, toma sus planteos de *El Ensayo sobre el don* (1925), que no todos los fenómenos sociales pueden ser explicables en términos de compra y venta. Ciertos comportamientos y valores morales, como la hospitalidad, la generosidad, la cooperación o el gasto público, remiten a costumbres mucho más antiguas y más originarias en el ser humano que los intereses mercantilistas.

Como indica Mauss (1925, citado en Laville, 2008 y 2009), no existe ningún modo de organización de la economía que sea el resultado de un orden natural, sino que en toda sociedad existe un conjunto de formas de producción y distribución que coexisten. Puede ser que alguno aparezca como dominante, o que otros permanezcan relativamente invisibles e incluso relegados al ámbito de lo social y fuera de lo que se entiende como lo económico, de allí los planteos de una economía plural y democratizar la economía.

En ese sentido, Laville (2009) propone una democratización de la economía, que no es más que una ampliación de la democracia al campo de lo económico, se trata de rechazar la mercantilización creciente de la vida social e impulsar todas aquellas políticas y propuestas que apunten a pluralizar lo económico y socializar la economía ("reencastrarla" en la sociedad).

Para ello, pone énfasis en la necesidad de una institucionalización más democrática i.e. hablar de un proyecto político de alternativa de transformación social a través de:

I. La puesta en debate, llevada por las redes de ESS, de la noción de riqueza, del papel de la moneda, de la globalización, precariedad en el trabajo, de la destrucción del medioambiente, etc.

II. La inscripción en el espacio económico de nuevas formas de ciudadanía, de compromisos ciudadanos, que articulan así un nuevo espacio público de proximidad entre política y economía.

III. Apostar por una reorientación de los aspectos epistemológicos y metodológicos de una ciencia económica. Adoptar vías de investigación fundamentadas en nuevos supuestos de partida, como nuevos sistemas de medición del bienestar económico, o una visión más realista de las limitaciones de la racionalidad de los agentes económicos.

IV. La adhesión a principios de redistribución y de reciprocidad, al margen del Estado y del mercado. Además de las regulaciones establecidas por el mercado y el Estado establecer modos de regulación democrática y ciudadana de las actividades económicas.

V. El reconocimiento legal de que hay otras alternativas económicas dentro del propio sistema hegemónico que ayude a la construcción de un proyecto de sociedad, y a su vez, esto implica trascender la democracia puramente representativa en una democracia más directa y participativa

Por otra parte, autores como Dacheux y Goujon (2011) entienden la Economía Solidaria como el conjunto de iniciativas ciudadanas para democratizar la economía, pero entendida ésta en su conjunto, no únicamente en el espacio de la reciprocidad. Los autores entienden que gran parte de las iniciativas nacen desde lógicas puramente lucrativas o en el mejor de los casos caritativas, sin plantear alternativas críticas. Por lo tanto su inclusión en la Economía Solidaria dependería de si se dedican únicamente a integrar personas en el mercado normalizado, o de si pretenden ir más allá.

Otro de los autores que han cuestionado también a la economía como ciencia ha sido Edgar Morín (2005, 2007). Para este autor es necesario regenerar el pensamiento político que defiende hoy las ideas de la economía y no los de la ética, la sostenibilidad, la responsabilidad del bienestar del hombre y del planeta.

Según Morin (2007) el sistema actual nos fomenta que tengamos un consumo insano, por ello tenemos que desarrollar la economía social y solidaria, en la que el beneficio no es el único motor, debemos regresar a lo local, tales como el retorno a trabajar la tierra, tener un mínimo de autonomía alimentaria en el caso de una crisis global.

Todavía tenemos la oportunidad de hacer una nueva sociedad, en donde prevalezca la conciencia de la ciudadanía de la tierra y no se olvide que hay grandes peligros, el desarrollo técnico, científico y económico han dado como resultado la degradación de la biosfera y la proliferación de armas nucleares.

Morin (2004) inventó el término "reliance", es una combinación de dos palabras en francés: Relier (unión) y Alliance (Alianza). Bajo este término, Morin habla de ‘reliance’ para indicar la necesidad de conectar lo que ha sido separado, desarticulado, fragmentado ... disciplinas, economía y ética, etc.

Por otra parte Michel Callon (2008) desde su punto de vista, argumenta que los modelos económicos no son apenas un reflejo de una realidad que existe independiente de ellos, sino que tienen la capacidad de dar forma a la realidad, haciendo que se comporte del modo en que los modelos predicen. En este sentido,

el homo economicus (o cualquier forma de acción económica que pueda ser modelizada teóricamente) no es ni una ocurrencia natural ni una ficción.

El desafío no es probar que el homo economicus es una simplificación poco realista, sino comprender los procesos a través de los cuales los actores adquieren herramientas que los hacen más o menos parecidos a lo que los economistas asumen como una realidad.

“Sí, el homo economicus existe, pero; no describe la naturaleza escondida del ser humano” (Callon, 1998). Por el contrario, es el resultado de un proceso histórico de configuración de ciertas capacidades en el que la ciencia económica ha jugado un papel determinante.

En definitiva, la tesis fuerte de Callon reformula explícitamente la de Polanyi, afirmando tajantemente que “la economía no está embebida en la sociedad, sino en la teoría económica” (Callon, 1998); Finalmente, ni las leyes de mercado ni el homo economicus son la naturaleza oculta del ser humano, no son tampoco puras ficciones. Son, en cambio, el resultado histórico del movimiento conjunto de la economía y las ciencias económicas.

Callon reformula provocativamente la tesis de Karl Polanyi según la cual la economía se encuentra arraigada o enraizada (embedded) en lo social. Se trata de la distinción entre la economía como práctica y la teoría económica, a partir de la cual Callon critica la distancia operada por la disciplina económica del efectivo comportamiento de su objeto. En este sentido, propone basarse en evidencia

etnográfica para mostrar que por decir un ejemplo los intercambios no siempre funcionan de acuerdo a las “leyes del mercado” que describe la teoría económica.

Callon insiste en que es la disciplina económica en sentido amplio (economics at large) la que configura la economía. Este sentido extenso de la definición comprende múltiples actores, equipamiento, herramientas y enunciados que no son sólo distribuidos por los economistas académicos, sino por los diversos practicantes de la profesión y de las disciplinas aledañas –gestión, marketing, contabilidad, etc.- fuera de las universidades.

Así, lleva a cabo una distinción entre el programa de la ciencia económica de las universidades (confined economics) y el desarrollado por un conjunto híbrido y complejo de disciplinas que si bien no se inscriben en la “economía pura”, la traducen, reinventan y aplican en el mundo económico (economics in the wild). Mediante esta distinción realiza un nuevo énfasis en el carácter colectivo y pluridimensional de la *performance* (comportamiento-desempeño) de la economía: no son solamente –ni aun mayoritariamente los economistas académicos los que construyen y dan sentido al orden económico, sino toda una gama de profesionales que se inscriben en la economía en sentido amplio: consultores, contadores, especialistas en marketing, asesores, economistas, etc.

En este sentido, “decir que la economía es *performada* por la ciencia económica (en sentido amplio) significa implícitamente resaltar la existencia de una pluralidad de posibles organizaciones de la actividad económica, y de numerosos programas que pueden ser concebidos y testeados, estos es, (co)performados” (Callon, 2007).

Entre esta perspectiva, hay que destacar también aquélla representada por la asociación MAUSS (Movimiento AntiUtilitarista en las Ciencias Sociales) que busca establecer un paradigma alternativo anitiutilitarista a partir de la revaloración del don, sistema de obligaciones primarias que fue sistematizado por el francés Marcel Mauss (1925). Esta corriente, están desarrollando una crítica sistemática contra el dogma liberal clásico del *homo economicus* egoísta. En el siguiente apartado mostramos los planteos por parte de la escuela latinoamericana

Escuela Latinoamericana

En América Latina, el concepto de economía solidaria ha implicado una mirada diferente a la predominante entre los europeos. En el paradigma latinoamericano se argumenta que desde finales del siglo XX, América Latina experimentó grandes manifestaciones democráticas como las de Argentina, Bolivia, Brasil, Venezuela, Paraguay, Uruguay y Ecuador cada una con un discurso y una práctica fuertemente asociada al cambio social.

Todos esos países rechazaron las condicionalidades del FMI y el BM. Y en los tres últimos casos, los pueblos levantaron la consigna de otra economía, social, solidaria, popular o comunitaria. Se trata de un heterogéneo movimiento de defensa de la sociedad, que surgió dentro del reinado neoliberal y ahora incluye la defensa de los derechos de la naturaleza.

En ese sentido Guerra (2008) argumenta que ello también dio luz a uno de los principales movimientos sociales: el Foro Social Mundial donde numerosas

organizaciones sociales, sindicales, y de los sectores productivos se han sentido unidas por la necesidad de mostrar caminos alternativos a los hegemónicos.

A tal argumento, Arruda (2006) , defiende la idea que gracias a esos movimientos, se ha logrado identificar la existencia de una nueva lógica económica que se realiza en base al apoyo mutuo, la cooperación y diversas formas de compartir (conocimientos, mercados, tecnología), donde las personas cultivan y desarrollan, a diversos grados, el valor de la solidaridad.

Al respecto, menciona que *en estos movimientos la economía resurge como rescate de la lucha histórica de los trabajadores, como defensa contra la explotación del trabajo humano y como alternativa al modo dominante de organizar las* relaciones *sociales de los seres humanos.* Algunos han considerado estos alzamientos como un importante indicador del resurgimiento de los mundos indígenas y del rechazo al sistema neoliberal.

Estas luchas tendrían por características:

1. Un tipo de lucha que no aspira a tomar el poder, sino a reorganizar la sociedad sobre la base de las autonomías locales y regionales.
2. Un tipo de lucha que se caracteriza por la activación de relaciones sociales y formas de organización no capitalistas y no liberales.
3. Un tipo de lucha que surge de un conjunto diferenciado de normas y prácticas culturales.

El objetivo no era lograr el control del Estado, sino organizarse como los poderes de una sociedad otra.

Sin embargo, cabe notar que en América Latina todos estos conjuntos de emprendimientos populares/movimientos, se han conceptualizado bajo distintas denominaciones entre las que destacan economía solidaria (Razeto, Singer), economía popular solidaria (Gaiger,(2009), Tiriba,(2001), o socioeconomía de la solidaridad (Arruda,(2006), Guerra,(2008)).

Al respecto, Escobar (2014) argumenta que todas las transformaciones actuales en América Latina están dando lugar a estas nociones, dan pauta a posibles transiciones a nuevos modelos de vida basados en un nuevo principio, el pluriverso. Hablar de formas no liberales y no capitalistas pone sobre la mesa de discusión la idea fundamental de que hay mundos culturales que difieren del liberal.

Algunas de las luchas en el continente (especialmente indígenas y de afrodescendientes, pero también muchas luchas campesinas y de territorialidades urbanas) pueden ser interpretadas como luchas ontológicas. Las ontologías dualistas están siendo desafiadas por las ontologías relacionales emergentes.

Por citar un ejemplo, que la naturaleza o la Pachamama esté dotada de “derechos” según la Constitución de Ecuador, va más allá de ser un ejemplo de sabiduría ecológica; la Pachamama es una noción impensable dentro de la perspectiva liberal.

Para Boaventura de Sousa Santos (2002), la época actual está marcada por el hecho de que estamos enfrentando problemas modernos para muchos de los cuales ya no hay soluciones modernas.

De Sousa Santos plantea que estamos trascendiendo el paradigma de la Modernidad en dos sentidos: epistemológicamente y sociopolíticamente:

1. la vertiente epistemológica implica una disminución del dominio de la ciencia moderna y la apertura a una pluralidad de formas de conocimiento;
2. la vertiente social, la transición es entre el capitalismo global y formas emergentes de las que apreciamos algunos hitos en los movimientos sociales actuales, en eventos tales como el Foro Social Mundial, y en el surgimiento de economías tipo Economía Solidaria.

En ese mismo sentido, Blaser (2010) dice que las actuales transformaciones en América Latina sugieren la existencia de dos proyectos potencialmente complementarios:

a) Modernizaciones alternativas, tendientes a economías mixtas, potencialmente solidarias, y a una forma alternativa de modernidad (más justa e incluyente).

b) Proyectos de transición de modelo de sociedad, basados en un conjunto diferente de prácticas (por ejemplo, comunales, indígenas, y sobre todo, pluriversales e interculturales), tendientes a una sociedad posliberal (una alternativa a la euromodernidad).

El posliberalismo apuntaría a un espacio/tiempo en el que la vida social no estuviese por completo determinada por los constructos de la economía, el individuo, la racionalidad instrumental, la propiedad privada y demás factores que caracterizan al liberalismo y a la modernidad.

Esto no quiere decir que el liberalismo y las formas estatales dejen de existir; significa que su centralidad discursiva y social ha sido parcialmente desplazada,

permitiendo así ampliar la gama de experiencias que son consideradas alternativas válidas y creíbles a lo que hoy predomina (Santos, 2007).

De la misma manera, Escobar (2014), pone de ejemplo las ideas del Buen Vivir y los derechos de la Naturaleza. Definido como una visión holística de la vida social que ya no prioriza la economía, el Buen Vivir *«constituye una alternativa al desarrollo y por ende representa una posible respuesta a las muchas críticas del post-desarrollo»*

Para llegar a pensar nuevos pensamientos, por lo tanto, tendremos que abandonar el espacio epistemológico de teorías sociales occidentales y posicionarnos en configuraciones epistemológicas asociadas con las múltiples ontologías relacionales de los mundos que luchan. *A este proceso apunta la ESS (Economía Social y Solidaria), así como algunas otras tendencias críticas en el pensamiento económico.*

La mayoría de estos discursos de la transición están animados por una preocupación profunda por la vida. Al hacer visibles los efectos perniciosos de las ideologías del individuo y del mercado, estos discursos vuelcan la atención sobre la necesidad de reconstruir las subjetividades y la economía; Estos discursos igualmente propenden por economías diversas centradas en la vida, como es el caso de muchas visiones de la Economía Solidaria.

Paul Singer (2009), en el contexto de estos movimientos, define una economía solidaria como *una forma diferente de producir, vender, comprar e intercambiar. Sin explotar a nadie, sin querer llevar ventaja, sin destruir el medioambiente.*

Cooperando, fortaleciendo el grupo, sin patrón ni empleado, cada uno pensando en el bien de todos y no en su propio bien.

Quijano (2008) por su parte, menciona que es una economía, en la que las relaciones de trabajo, de distribución de ingresos y de productos se organizan según pertenencias familiares y comunitarias siguiendo una lógica de reproducción de la vida. Uno de los puntos del autor es la importancia del poder del Estado y la posibilidad de redirigir sus funciones y recursos para la consolidación de un sector de economía alternativa, así como la urgencia de avanzar en la elaboración de una "nueva teoría crítica del poder" y sus correspondientes propuestas políticas desde la perspectiva de la decolonialidad.

Al hablar de colonialidad Quijano (2010) busca describir el patrón de poder global del sistema-mundo moderno/capitalista, que originado desde la conquista de América por Europa, se extiende en un sistema ordenador de las relaciones sociales el cual se transforma a lo largo del tiempo. Con la independencia latinoamericana se inicia un proceso de descolonización pero no de descolonialidad. Es decir, los nuevos estados-nacionales latinoamericanos logran independizarse de las potencias hegemónicas, pero la colonialidad y sus efectos fundamentales siguen operando produciendo estructuraciones sociales articuladas por medio del capitalismo.

En este marco, es posible pensar que movimientos como el de la economía solidaria son promisorios siempre y cuando apunten a una participación real, que desde abajo, propicia la democratización y la descolonización. Se consideran promisorias

porque justamente atacan el centro de las relaciones capitalistas, se fundan en características más de cooperación y reciprocidad, y se alejan de las relaciones de lucro, del egoísmo, etc, atacando así el corazón de las relaciones capitalistas. Se desarrollan más bajo el precepto de participación social democrática y consiente que bajo un esquema de egoísmo e individualismo, el cual estaría más centrado en las relaciones que se observan en la colonilaidad del poder. En este sentido, la economía solidaria representa una posibilidad, al menos desde la teoría, para que de manera efectiva surja la descolonialidad del poder.

Gaiger (2009) por otro lado, hace su definición de economía popular solidaria ya que han surgido fundamentalmente en los sectores populares (familias rurales, barrios populares, culturas nativas, clase obrera, etc)

Para Coraggio (2010), la Economía Solidaria es un sistema alternativo al capitalismo, que se construye a través del florecimiento de redes horizontales y verticales de producción e intercambio de bienes y servicios, mediados por monedas diversas y por relaciones solidarias entre las partes. En el seno de esas redes florecerían unidades productivas, donde el trabajo humano sería el valor central y la colaboración en la propiedad común y autogestión sería el principal modo de relación social.

Al contemplar esto constatamos cómo las propuestas de economía solidaria, y otros postulados modernos que hoy suelen ser descartados con la tacha de "utópicos" han sido y son, en América Latina, realidades materializadas en el día a día de los pueblos indígenas, los cuales colocan en el centro de la vida las

relaciones humanas y con el medio natural, no orientan su existencia por las pautas de cálculo costo-beneficio.

Coraggio (2014) dice que es importante recalcar que los cambios que se requieren en torno a la transición a una economía solidaria y humana no pueden llevarse a cabo de la noche a la mañana. Es necesario sentar las bases para una transición plural. No más pobreza ni más pérdida de la biodiversidad podrían ser dos de las decisiones básicas que marquen el punto inicial de las transiciones. De igual forma, habrá que alentar acciones para impulsar la despatriarcalización y la descolonización, tanto como el racismo y la inequidad.

Escuela Anglosajona

Después de haber revisado a la Escuela Francesa y la Escuela Latinoamericana, damos cuenta que hay una variedad de concepciones entorno a la economía solidaria que se presentan de muy diversas formas, muchas de las cuales han cristalizado en iniciativas y proyectos de grupos, de movimientos y organizaciones.

Desde la perspectiva anglosajona, sin embargo, no se habla de la economía solidaria, sino de un tercer sector, sector no lucrativo, que abarca las asociaciones sin objetivo de lucro, así como las cooperativas, etc.

Cameron (2007) plantea que en el tercer sector caben todas aquellas organizaciones que en razón del tipo de actividad que realizan, se consideran distintas a las entidades gubernamentales y a las empresas privadas.

Otros autores como Gibson-Graham (2006) advierten que es posible identificar comunidades con diferentes maneras de significar/resignificar la economía, diversas prácticas y diversos modos de producir/reproducir conocimientos sobre lo económico.

Al respecto, es interesante la noción de una economía diversa (ó tercer sector) que proponen Gibson-Graham (2011), estas autoras utilizan la figura del iceberg para explicar este fenómeno: el trabajo asalariado, el intercambio de mercancías y la empresa capitalista es lo que suele ser considerado “la economía” y sería en esta figura la parte visible del iceberg (la más pequeña).

Por otro lado, su cuerpo sumergido representa una “caja con actividades, lugares y personas”, entre las que podemos citar movimientos económicos en las familias, en las iglesias y templos, autoempleo, ilegalidad, trueque, autoconsumo, entre otras.

Hay múltiples transacciones fuera del mercado formal que no son evaluables por la contabilidad oficial y que, no obstante, contribuyen a sostener la sociedad y la economía, como las labores en los hogares, según normas de reciprocidad o los propios servicios aportados por la Administración pública a la ciudadanía.

Estas investigadoras, además, han puesto de manifiesto las potencialidades que ofrecen las economías locales, si están enraizadas en el territorio y se fundamentan en valores éticos de justicia social y en el respeto medioambiental, como solventes alternativas a la presente crisis de equidad, eficiencia económica y sostenibilidad.

Al abordar cuestiones sobre el tercer sector, se preguntan: "Vemos el panorama económico tan imperfectamente colonizado, sistematizado, donde no se pueden encontrar nuevos espacios para inspirar proyectos no capitalistas.

¿Podemos encontrar maneras de construir comunidades y sociedades diferentes? La respuesta a lo anterior se contesta otorgando a la noción de tercer sector una conceptualización.

Para algunos teóricos del movimiento, el punto de partida es la redefinición del espacio económico en sí. La historia neoclásica dominante pinta la economía como un espacio singular en el que los actores del mercado (particulares o empresas) buscan maximizar sus ganancias en un contexto de recursos escasos.

En contraste con este enfoque limitado, la economía solidaria ofrece una visión cultural y economía plural como un espacio complejo de relación social en la que los individuos, las comunidades y las organizaciones generan los medios de vida de muchas maneras diferentes y con diferentes motivaciones y aspiraciones - no sólo la maximización de la ganancia individual.

Allí, desde la perspectiva de Elinor Ostrom, se formularán las variables estructurales que inciden en el logro de la acción colectiva. Gran parte del trabajo de Ostrom se centra en desarrollar y aplicar una concepción más amplia de **racionalidad** que aquella que utilizan usualmente los economistas. Para Ostrom (2002) la teoría convencional se asienta sobre una visión reductivista de la actividad humana, la realidad dista mucho de reducirse al modus operandi de la teoría convencional, para ello explica la tragedia de los comunes de Hardin, Ostrom (2002) expone que existe

una amplia diversidad de situaciones en que los usuarios que dependen de recursos de acervo común se han organizado para obtener mayores resultados de los que la teoría convencional predice.

La principal aportación pues de Ostrom, en este sentido, es poner el acento sobre la gestión colectiva y democrática de los mismos.

Ostrom en su obra “El gobierno de los comunes: la evolución de las instituciones de acción colectiva” ponen de manifiesto que el Estado y el mercado son incapaces de lograr un uso productivo de los recursos naturales. El capitalismo considera los recursos naturales como una fuente de riqueza dada al ser humano y legítimamente explotable, pero no tiene en cuenta que el espacio geográfico, allí de donde extrae lo recursos, es una dimensión de la vida social.

Es preciso, pues, una teoría de la acción colectiva, que proponga alternativas de autoorganización, principios y variables que también son muy aplicables a la economía social y solidaria (ESS) y permita dar respuesta a los inevitables problemas.

Putnam (1996) por su parte habla de capital social como un intermediario importante para la comprensión de la solidaridad dentro de la economía. Es una variable clave para que se puedan eludir los dilemas de acción colectiva. Al ser un entorno en el que la cooperación entre los individuos se produce de forma espontánea y mejor. El autor considera el capital social como una referencia a "características de la organización social, tales como confianza, normas y sistemas, que contribuyen a incrementar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas".

Lo relevante de su trabajo es que describe la vinculación entre las redes y las normas sociales, y la influencia de la participación cívica en el desarrollo económico y la cohesión social. Su pregunta principal, aunque no nueva, es: ¿Porque algunas instituciones triunfan y otras fracasan? Aborda una serie de casos, sobretodo en Italia para mostrar su tesis principal, el éxito ocurre cuando el desarrollo socioeconómico es más avanzado, y la cultura de participación y de socialización es mayor, así como también donde la estabilidad social es más alta. De su propuesta se derivan tres variables que intentan describir el desempeño institucional, sin dejar de lado el impacto del patrón histórico de la solidaridad y de la movilización política (Putman et al. 1983).

En este sentido, al intentar responder una pregunta bastante socorrida por otros autores (Bordieu, Coleman, North, Granovetter, entre otros), algunos autores consideran a Putnam como un revisionista que utiliza el concepto original de capital social y lo extiende al considerar que son los “aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo”. Así, el trabajo en conjunto es más fácil en una comunidad que tiene un stock abundante de capital social (Duston, 2000). No obstante, al trabajo de Putman se le reconoce cierta confusión y circularidad en su manejo del concepto de capital social, así como un uso cuestionable de ciertos indicadores.

En otros autores Lewis y Swinney (2008) proponen también la idea del tercer sector que incorpora en sus principios fundacionales aspectos como la mutualidad (self-help), la reciprocidad (reciprocity) y propósitos sociales (social purpose).

Respecto al tercer sector Kawano (2009) dice que este busca demostrar que hay otras alternativas de producción, distribución, consumo y estilos de vida. Si queremos transformar la economía, necesitamos una nueva historia con un nuevo personaje principal.

Los movimientos de justicia social son los aliados naturales. Muchos de ellos combinan resistencia/oposición y emergen con la movilización por alternativas económicas. Existe una amplia gama de prácticas dentro del tercer sector sobre las cuales construir otras alternativas.

El reto es fomentar la auto-identificación y el compromiso de estas prácticas. Esto requerirá de un llamado tanto a los principios como a la practicidad.

La identificación este sector es un proceso en curso, informado mediante el debate, la experiencia, investigación, organización y reflexión. El reto es que estas prácticas se reconozcan entre sí y se agrupen en un proceso común hacia un mundo más justo y sustentable.

A manera de resumen, la tabla 2.1 presenta los principales autores de cada una de las escuelas de pensamiento de la economía social y solidaría. En ella se da cuenta

de las características y tendencias permanentes objeto de reflexión, así como el

	Escuela francesa	Escuela latinoamericana	Escuela Anglosajona
Escuelas de pensamiento entorno a la Economía Social y Solidaria.	Autores: Jean – Louis Laville, Éric Dacheux, Anne Salmon, Michel Callon, Edgar Morin, otros.	Autores : Jose Luis Coraggio, Razeto, Boaventura de Souza, Anibal Quijano, otros.	Autores: Emily Kawano, Gibson – Graham, Cameron, Putnam.
	Tendencia general: Las prácticas de economía social y solidaría como tal han existido desde el siglo XIX en respuesta por los trabajadores ante la exclusión. Formando las primeras cooperativas, mutuales.	Tendencia general: Estas prácticas aparecen en respuesta a los embates del neoliberalismo y sus políticas. Retomando practicas ancestrales fuera de los preceptos establecidos: Retorno a la vida, buen vivir.	Tendencia general: Se cataloga como un tercer sector de la economía junto con el sector privado y sector público.
	Características:	**Características:**	**Características:**
	Se habla de reconocer a la economía solidaría, mediante la democracia, i.e., una democratización de la economía, y la aceptación de una economía plural.	En el caso latinoamericano ESS busca reorganizar la sociedad sobre la base de las autonomías locales y regionales, organizarse como los poderes de una sociedad otra	En este sector se busca demostrar que hay otras alternativas de producción, distribución, consumo y estilos de vida diferentes a los hegemónicos.

enfoque que tienen.

Cuadro 2.1. Aspectos y autores de cada una de las escuelas de pensamiento.
Fuente: Elaboración propia

Hasta ahora se presentaron algunas definiciones sobre la economía solidaria bajo las diferentes escuelas de pensamiento. Pese a los matices, ellas coinciden en ciertos aspectos como el ser centros de reflexión, de pensamiento, y de

investigación. En cuanto a los orígenes de las escuelas de pensamiento, lo que se deduce de este capítulo es que aparecen como resultado de la inconformidad con los paradigmas, con las perspectivas teóricas y metodológicas existentes.

En relación con las características o los elementos constitutivos estas escuelas de pensamiento, se destacan: i) una habla de reconocer a la economía solidaría, mediante la democracia, es decir la democratización de la economía, ii) otra que busca reorganizar la sociedad sobre la base de las autonomías económicas locales y regionales, y iii) otra que se cataloga como un tercer sector de la economía junto con el sector privado y sector público. En el siguiente apartado se hace énfasis en las concepciones que de economía solidaría hay en México, cuáles son sus orígenes y sus pensamientos.

La economía social y solidaria desde una perspectiva en México.

La indagación del concepto de economía solidaria, en tanto prácticas económicas en México, ha implicado de la misma manera en una exploración epistemológica a la crítica de la forma eurocéntrica de la realidad social al igual que el caso de algunos teóricos de América del Sur. Marañon (2014) argumenta que un rasgo del eurocentrismo es la existencia de ámbitos separados de la vida: lo social, lo económico y lo político.

En ese sentido Hinkelammet y Mora (2008) también se formulan la necesidad de recuperar el sujeto y el sentido de la Vida, de construir una sociedad poscapitalista donde quepamos todos, de reformular la economía en función de la satisfacción de

las necesidades humanas y de la reproducción de la vida, y en última instancia, de desarrollar un proyecto alternativo.

Para Eduardo Aguilar (2016), estas economías alternativas son una valiosa forma de mejorar el bienestar de los individuos, comunidades y sociedad, al hacer frente a las dificultades económicas, construyendo comunidad, respetando otras culturas y sus modos de vida, y promoviendo la sustentabilidad ambiental.

En la praxis, los estudios de caso de economía solidaria en México son mayoritariamente experiencias rurales, las cuales se caracterizan por ser parte de un complejo proceso del movimiento indígena y campesino que lucha por la independencia y la autonomía.

En este conjunto de luchas campesinas se registra un notable despliegue de esfuerzos para tratar de enfrentar situaciones adversas en relación con la tierra, los recursos naturales, las condiciones de producción, el abasto de alimentos y promoviendo el surgimiento de organizaciones campesinas para atender la escasez de financiamiento productivo, eliminar la explotación de los campesinos por parte de intermediarios y luchar contra la pobreza, entendida ésta no sólo en términos de una carencia material, de ingresos, sino de capacidades y derechos.

En general, las experiencias de economía solidaria en México nacen en las zonas más pobres del campo y la ciudad, entre quienes sufren una realidad socio-política y económica de explotación, hambre, represión y miseria. Sus actores principales son indígenas, campesinos, obreros, subempleados y desempleados.

Las demandas de los actores se pueden sintetizar en: justicia social, la transformación estructural de la sociedad. Otro protagonista central en las luchas campesinas e indígenas, que ha influido en diversa medida entre las experiencias de economía solidaria en México, es el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN). Poniendo énfasis en la lucha por el reconocimiento constitucional de la autonomía y los derechos indígenas por autogobernarse; en la búsqueda de forjar una economía centrada en la reciprocidad, tratando de promover un proyecto político de oposición a las dinámicas de exclusión y de diferenciación social.

Las iniciativas de comercio justo son otro elemento importante en el fortalecimiento de experiencias de economía solidaria, iniciativas que buscan mejorar las condiciones sociales y económicas de los pequeños productores, las cuales se basan en relaciones justas que garantizan la igualdad entre hombres y mujeres, sin explotación infantil y respetando el medio ambiente.

Algunos autores como Rita Schwentsius y Roldan Rueda (2014) sostienen que la economía solidaria en México está presente todavía en pocas localidades. Tal vez más en los ámbitos rurales indígenas y con pequeña fuerza en lugares urbanos. Esta autora menciona por ejemplo que en las tres últimas décadas, se ha visto interés de producir en forma orgánica por parte de agricultores que cultivan productos que enfrentan crisis económicas, tomando a la economía solidaria como forma de hacerles frente a dichas crisis.

En el caso del sureste mexicano, dentro de las experiencias que han existido son aquellas de la lucha por el control de las condiciones de producción y

comercialización, como aquellas de las comunidades de autogestión del café en Chiapas, Oaxaca y Veracruz, donde tratan de garantizar un comercio equitativo, relaciones directas entre productores y compradores, un precio justo por el grano.

Ejemplo de ello es la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo quienes actualmente agrupan a 2,600 miembros de 56 comunidades indígenas, producen café orgánico, venden sus productos conforme al sistema de comercio justo, la UCIRI es pionera en la construcción de mercados alternativos (INAES, 2014).

Se trata pues de experiencias organizativas campesinas impulsadas para tratar de eliminar la explotación a que estaban sujetos en materia de comercialización debido a la escasa regulación existente, las dificultades en materia de financiamiento, la ausencia de políticas efectivas para resolver los problemas de inserción asimétrica en los mercados.

La posibilidad de tener acceso al mercado en condiciones más favorables y operar independientemente de los intermediarios, organizaciones independientes campesinas e indígenas en busca de mejores opciones de comercialización (Renard, 1999).

Comprender y construir a partir de las diferencias: Convergencias y divergencias de la Economía Solidaria como visión global.

Después de haber revisado las diferentes ‘’escuelas del pensamiento de la economía solidaría’’ resulta pertinente destacar ahora, los puntos de encuentro y

desencuentro de las mismas, i.e. mostrar las convergencias, similitudes y divergencias de estas escuelas.

Esas perspectivas en su conjunto tienen algunos aspectos en común, como el interés por cuestionar los paradigmas dominantes no solo a nivel de economía sino también a nivel de las ciencias sociales, y producir otros conocimientos, ofrecer otras maneras de aproximarnos a las realidades.

En específico, tratan de contribuir y posibilitar el cómo visualizar la existencia de otros modos de conocimiento y significación de lo económico (otras ontologías y epistemologías de lo económico) así como de prácticas y propuestas socioeconómicas alternativas.

La vertiente latinoamericana tiene muchos puntos de encuentro con las propuestas realizadas por la escuela francesa. En relación a la significación de lo económico, algunos autores ya mencionados (Polanyi, 1977; Coraggio, 2007; Laville, 2009) han afirmado la posibilidad y la necesidad de existencia de modos de entender lo económico en un sentido sustantivo y antropológico y posibilitar una economía para la vida que garantice las condiciones materiales para la reproducción de la vida humana en comunidad.

Otros autores como Escobar (2001, 2005) y Gibson-Graham (2006) advierten, además, que es posible identificar comunidades con diferentes maneras de significar/resignificar la economía, diversas prácticas y diversos modos de producir/reproducir conocimientos sobre lo económico.

Escobar (2005) destaca que en América latina también es posible identificar la existencia y el resurgimiento de perspectivas, prácticas y propuestas que se presentan como opciones alternativas frente a la economía de mercado. Este mismo autor señala que los análisis y los paradigmas económicos invisibilizan las prácticas de diferencia económica, dadas las tendencias totalizantes y capitalocentristas de sus discursos.

El mismo Laville, (2009), Dacheux (2015), Coraggio (2007), Escobar (2005) concuerdan en que visualizar y potenciar esas prácticas y propuestas es un aspecto importante para poder posibilitar horizontes y mecanismos de transformación societal.

El objeto de la economía solidaria no ha sido ni será atentar contra la economía, sino lograr una crítica lo más acertada posible a los efectos de comprender mejor la lógica de acción de una inmensa cantidad de sujetos que no se comportan de acuerdo con los modelos preestablecidos por la Economía Neoclásica

Para ello es necesario hacer alianzas con varios movimientos que tienen visiones afines a la economía solidaria y podrían constituirse como aliados potenciales importantes del movimiento. Es preciso fortalecer las redes locales, nacionales, continentales e internacionales de la ESS.

A manera de ejemplo podemos citar la RIPESS (Red Internacional para la Economía Social y Solidaria), es una red intercontinental que desde 1997 vincula las redes de economía social y solidaria con todas las regiones del planeta; la REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria), la cual tiene como misión fundamental el

potenciar la Economía Solidaria como un instrumento que permita el desarrollar una sociedad más justa y solidaria, caminando hacia el desarrollo sostenible y teniendo en cuenta la interdependencia de lo económico, lo social, lo ambiental y lo cultural.

Cuadro 2.2. Comparativo entre convergencias y divergencias de las diferentes escuelas

	Escuela latinoamericana	Escuela francesa	Escuela anglosajona	ESS en México
Convergencias	Ambas se cuestionan la necesidad de reformular la economía, esta reformulación conceptual de la economía al situar también a las personas y su calidad de vida en el centro de la actividad económica. Parten de una crítica a la economía convencional y desde esa crítica apuestan por buscar otra economía más justa. Existen, por lo tanto, fuertes vínculos entre ambas. Estos vínculos deben ser explorados e investigados con el objetivo de construir nuevas aportaciones teóricas.		Desarrolla acciones reivindicativas para actuar como grupos de presión o control social, pero desde afuera de las fronteras de los espacios tradicionalmente concebidos como públicos o como privados-empresariales.	En México ha implicado de la misma manera en una exploración epistemológica a la crítica de la forma eurocéntrica de la realidad social al igual que el caso de algunos teóricos de la escuela latinoamericana.
Divergencias	Análisis desde una perspectiva descolonial. Se basan en los postulados de la desmercantilización y el autogobierno, asociadas a un nuevo horizonte: por ejemplo, el *Buen Vivir* y Buenos Vivires orientados hacia la descolonialidad.	Para ellos surge de la resistencia de los agrupamientos populares al capitalismo industrial en el siglo XVIII. Como se comprenderá, este perfil que rescatan los autores franceses, es el que hace distanciar sus esquemas con el de la escuela latinoamericana, aunque los intercambios generados en los últimos años han acercado a las escuelas en términos de reflexión.	En esta escuela la expresión "Economía Solidaría" se denomina, a un tercer sector económico situado entre el sector privado y el sector público, debido a que las entidades que lo integran se crean por iniciativa privada, pero responden a intereses colectivos o sociales	En el caso de México, los estudios de caso de economía solidaria son mayoritariamente experiencias rurales, las cuales se caracterizan por ser parte de un complejo proceso del movimiento indígena y campesino que lucha por la independencia y la autonomía.

Reflexiones finales

En este capítulo hemos tomado como referencia tres perspectivas con orígenes y ámbitos diferentes, una desde la perspectiva del sur y otras del entorno del norte global, que nos ofrezcan una visión más amplia y equilibrada de situaciones que tienen elementos en común, pero que son, a su vez, reflejo de una pluralidad de realidades.

Estas propuestas están presentadas de manera diferente, pero vienen a coincidir sustancialmente en el espíritu y los contenidos que presentan.

En América Latina, la Economía Solidaria surgió de los movimientos sociales que luchan contra el neoliberalismo, como una respuesta necesaria a la privación social y por el deseo de vivir valores éticos y sostenibles (Allard y Matthaei, 2008) a su vez, identifican a esta como una alternativa hacia otra economía, en esta escuela no solo hay cuestionamientos a la economía convencional sino, más ampliamente, al patriarcado y al colonialismo.

Por otro lado identificamos a la escuela francesa donde al igual que en la escuela latinoamericana se cuestiona el concepto del *homo economicus* (maximizador de utilidad, racional, individualista), y la idea de la economía como una ciencia auto-contenida, formalista y que se explica a sí misma (Dash 2013; Laville, 2009).

Los teóricos de la escuela francesa opinan que esta aproximación de la economía muestra unas limitaciones importantes en la medida en que: i) autonomizan la esfera económica asimilándola únicamente al mercado ignorando otras formas en que se

da la economía pues existen iniciativas económicas exitosas centradas en lo humano, lo social y la reproducción ampliada de la vida.

Eso, nos lleva a especular sobre la existencia de ciertas características éticas y morales que permiten la interacción y confluencia, que de manera consistente y armónica, nace la economía solidaria. Aquí el término exitosa se refiere a que existe cierta resiliencia e interacción que les permite trabajar de forma sostenida a lo largo del tiempo, y las características, a manera de hipótesis, pensamos pueden ser la reciprocidad, la confianza, el altruismo, entre otras. Esto siguiendo al trabajo y experiencias plantadas en el trabajo de Ostrom (1990) y demás colaboradores que trabajan el tema de los comunes; y apuntando en abierta oposición a las características de lucro y egoísmo planteadas por la economía neoclásica. Esta discusión de hecho prevalece desde el planteamiento que Smith (1759) hacia en la teoría de los sentimientos morales y que a la fecha retoma nuevos significados al explorar los límites del capitalismo.

Para ello, es preciso reinventar la economía y la democracia (Laville, 2005) y que proliferen multiplicidad de iniciativas para desarrollar comunidades de base autónomas en la resolución solidaria de necesidades, no solo materiales sino referidas a los modos de convivencia, y que ambos procesos se realimenten positivamente como dinámica de una transición sistémica.

Esto supone afirmar los principios de igualdad y libertad individual pero también otra racionalidad sistémica comunitaria, plural en sus incitaciones, éticamente responsable desde el Estado y la sociedad, lo que implica una larga lucha cultural.

Uno de los principales desafios de la conformación de esta nueva racionalidad sistémica comunitaria lo constituyen la inercia y la fortaleza del pensamiento sustentado en la economía convencional que persiste en las élites y en diversos grupos de intelectuales con mucha influencia en la sociedad y en la sociedad misma. No obstante las lecciones de la crisis financiera del 2008 y de otros aconteciementos como el Brexit, los gobiernos y las sociedades aún no cuestionan los fundamentos de los conocimientos en que se ha basado la praxis de la economía de los últimas décadas. Sin embargo, si es evidente el descredito de la clase politica. Es por estas circunstancias, que las iniciativas a favor de la economía solidaria no han crecido al ritmo esperado. En México las principales experiencias se ubican aun en el sector rural. Sin embargo es posible que los impactos de la globalización económica entre los ciudadanos impulse más este tipo de iniciativas que se confrontaran con fuerte resistencia ante un entorno que les es muy adverso.

A manera general entre estas tres escuelas encontramos que son diversas las condiciones en que han surgido las iniciativas y teorías de la economía solidaria. Si bien existen definiciones contundentes, vemos cuatro piedras angulares subyacentes.

I. Primero una dimensión teórica interesada en construir un paradigma alternativo sobre la economía, que parte de la crítica al paradigma convencional, y que propone un enfoque con bases epistemológicas y ontológicas diferentes.
II. Segundo una visión de los seres humanos como seres sociales interdependientes. Los individuos son más que auto-interesados,

maximizadores de la utilidad, el homo economicus de la teoría económica neoclásica; Las motivaciones económicas también incluyen el bienestar colectivo, las preocupaciones éticas y los valores morales.

III. En tercer lugar, la solidaridad es la base fundamental del valor de las relaciones sociales (Altuna-Gabilondo, 2013). La solidaridad también abarca nuestras relaciones con entidades no humanas, incorporando así nociones de sostenibilidad ambiental.

IV. La cuarta es la práctica democrática. La práctica democrática infunde tanto las esferas económica y política y es sobre el empoderamiento y de las personas para cambiar las condiciones que afectan sus vidas mediante la influencia de las políticas y decisiones económicas.

Ver una economía diversa y plural, más allá del mercado. Hay muchas formas existentes de intercambio, producción y propiedad que funcionan sobre diferentes valores que el mercado capitalista. Sólo reconocer su existencia puede reducir las limitaciones ideológicas del *homo economicus*, abriendo nuevos caminos para que la gente entienda y actúe. Al mismo tiempo, este "enfoque pluralista, evita los planos rígidos y la creencia en un solo camino correcto ... [y] se basa en prácticas concretas, muchas de las cuales son bastante antiguas, en lugar de buscar crear utopía fuera de la teoría (Kawano, 2013).

La economía solidaria tiene mucho que ofrecer al campo de desarrollo comunitario, en particular aquellos que buscan formas de desarrollo más transformadoras y democráticas. Cómo la economía solidaria puede o debe "ampliar" es un tema de

debate vigoroso (Hanna & McLeod, 2014;). Sin embargo, sostenemos que la proliferación de la Economía Solidaria puede entenderse y avanzar mejor a través de tres dimensiones interrelacionadas: ideológica, económica y política.

En esta tesis sostenemos la visión que la economía solidaria no es sólo una idea, una forma diferente de hacer negocios, o un movimiento político. Es todas esas cosas a la vez. Es un concepto que se desarrolla en lugares reales con personas reales, negociando y promulgando colectivamente valores y aspiraciones. Las diferentes comunidades e iniciativas pueden aprender de, inspirar y cooperar entre sí, aunque las formas y vehículos específicos de la ESS variarán dependiendo del contexto.

Lo que es claro para los autores revisados es que la expansión de ES no será posible sin que las personas participen de maneras profundamente democráticas y que actúen entre ellas para crear el mundo en el que quieren vivir. En el siguiente capítulo nos enfocamos en la metodología para nuestro estudio de caso: los tianguis y mercados ecológicos como formas de organización de economía solidaría y de otras racionalidades.

CAPITULO III. ASPECTOS METODOLÓGICOS PARA ABORDAR EL OBJETO DE ESTUDIO.

Una vez realizada la revisión de literatura entorno a otras racionalidades, y encontrar evidencia reportada contraria al ‘’*homo economicus”* en estudios experimentales y que se asemejan más al pluralismo económico que abordamos en los primeros objetivos de esta tesis, corresponde ahora desarrollar la perspectiva metodológica con la cual se aborda nuestro caso de estudio. Para ello nos damos a la tarea de tomar una perspectiva multidimensional, i.e., tomar un conjunto de metodologías para construir nuevas herramientas de aproximación a la realidad.

Las preguntas centrales que respondemos ahora tratan:

- ¿Cuáles son las características que definen la racionalidad de los individuos que participan en actividades de la economía solidaria?,
- ¿Sus formas de actuar son cooperativos, competitivos, solidarias o las tres y bajo qué circunstancias?,
- ¿Qué implica la cooperación y solidaridad al interior de estas economías?

Para hacer frente a estas cuestiones que han surgido a lo largo de la presente tesis, elegimos el marco metodológico cuantitativo y cualitativo por la riqueza que se puede llegar a tener, además, esto permite el uso de diferentes ontologías.

En el caso cualitativo, se realiza el método de "bola de nieve", es una técnica de muestreo no probabilística en la que los individuos seleccionados para ser estudiados reclutan a nuevos participantes entre sus conocidos. Cuando se encuentra el primer representante, éste puede conducir a otro, y ése a un tercero, y así sucesivamente hasta conseguir una muestra suficiente. Para este análisis cualitativo se ejecuta:

i. Analisis de *"focus group"*.

ii. Entrevistas semiestructuradas:

Para el análisis cuantitativo se hace uso de herramientas de la economía cuasi experimental, particularmente los modelos de elección discreta que se describirá posteriormente.

En el grafico 3.1 se muestra el esquema a seguir durante la tesis:

Grafico 3.1. Aspectos metodológicos para el objeto de estudio

Fuente: elaboración propia.

Junto a los conceptos de economía solidaría que abordamos en esta tesis, hemos adoptado también algunas definiciones de parte de la economía institucional tales como las concebidas por Ostrom (1990), y de Commons (1957).

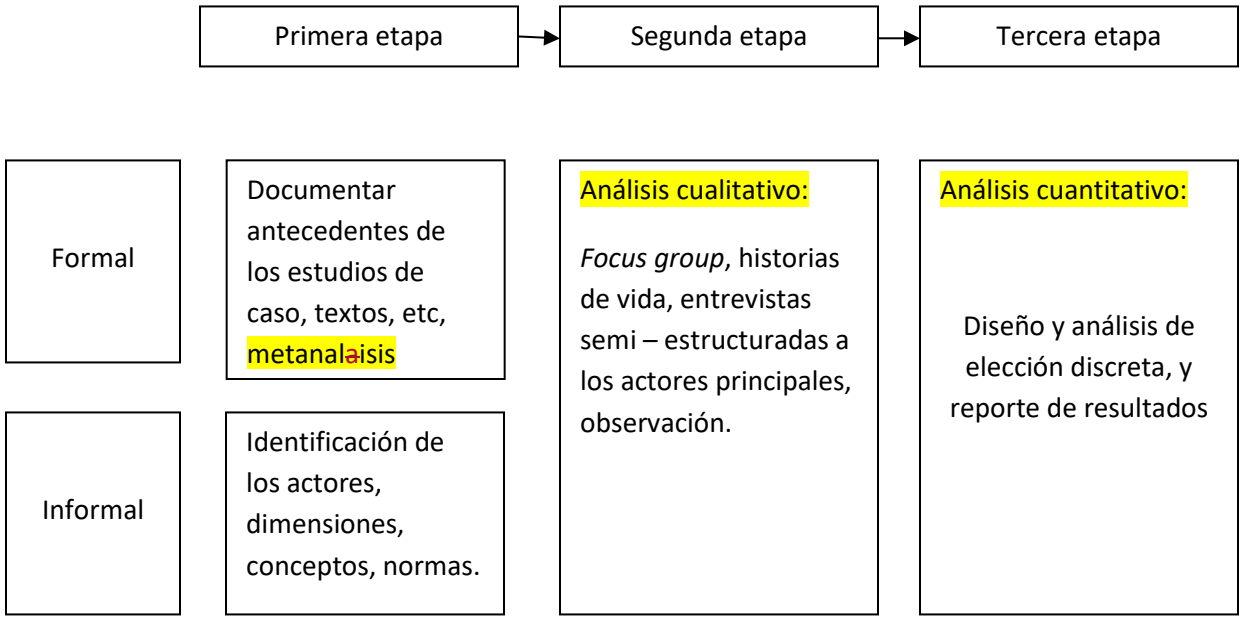
En el caso de Ostrom (1990) tomamos que: "Las instituciones (en nuestro caso los tianguis orgánicos como institución) pueden ser definidas como conjuntos de reglas operativas utilizadas para determinar quién es elegible para tomar decisiones en un determinado ámbito, qué acciones están permitidas o prohibidas, qué procedimientos se siguieron, qué información y qué beneficios se destinarán a los individuos en función de sus acciones".

En crítica a la teoría del *homo economicus*, que asume que las personas son egoístas y que el escenario para la solución de la propiedad común es siempre una tragedia, Ostrom (2005) presenta evidencia para refutar empíricamente esa idea. A diferencia de la teoría de la elección racional, que supone que el individuo tiene información perfecta, esta autora argumenta que para tomar decisiones razonables los individuos construyen modelos mentales de la situación. Modelos mentales que tienen dos fuentes: la experiencia de la interacción con el mundo y la cultura (modelos mentales compartidos).

En cambio, Commons (1957) define a las instituciones como parte de procesos relacionados con las leyes, la historia y las raíces culturales. Esta visión de la economía dentro de las instituciones es consistente con la idea de que cada acción individual se debe a la base de un "trans-acción", una relación con los demás, incluyendo la propiedad física, intangible e inmaterial.

El papel y el diseño de instituciones en la sociedad son clave para entender los sistemas económicos que se desarrollan allí, ya que el sistema económico es clave para entender el comportamiento de los individuos y de la lógica institucional. Volviendo un poco a la idea del estudio de caso, en el cuadro 3.1 se muestra el proceso que se sigue para el mismo.

Cuadro 3.1 Proceso para los estudios de caso



Como se observa, el análisis cualitativo se inicia a principios de la investigación, dado que en un principio, debido a la característica de la informalidad de este tipo de prácticas, no tenemos datos suficientes y que no podría asegurar la calidad de la información disponible. A su vez, se hace uso de la técnica del meta análisis para tener información más concisa de las diferentes experiencias de este tipo de prácticas de otras racionalidades.

A continuación se describe cómo entendemos las metodologías utilizadas.

Especificación de las metodologías utilizadas

I.- Primera etapa

Construcción de antecedentes sobre estas prácticas, historia, referencias del estudio de caso (formal e informal), a partir de:

a. Hacer un meta análisis para ver características más relevantes en estas prácticas y poder abordar de manera mas clara el estudio de caso.

b. Antecedentes disponibles en artículos publicados, en relación con su desempeño económico y organizacional.

c. Identificación de actores, dimensiones y conceptos importantes.

Esta es la primera aproximación desde el cual podemos identificar a los actores más representativos, para profundizar más tarde a través de entrevistas estructuradas y semi-estructuradas.

Esto también ayuda a reconocer conceptos importantes en las organizaciones y sus matices relacionados con el uso y las características a tener en cuenta durante el estudio de campo.

II. Segunda etapa

Análisis cualitativo

Antes de entrar a detalle sobre el análisis cualitativo conviene definir que con este, pretendemos tener un enfoque longitudinal, buscando comprender la vida organizacional del estudio de caso, centrándonos en el flujo de las interrelaciones

entre el comportamiento y la acción. Este método trata de comprender la complejidad estructural de los fenómenos que viven y sienten las personas involucradas, particularmente:

I. Se busca interpretar viendo “desde dentro”, tomando la perspectiva del contexto social de los participantes permitiendo tener un conocimiento interno de la vida social.
II. Parte de un proceso de observación participante como principal estrategia de obtención de la información permitiendo establecer modelos, hipótesis y posibles teorías.

Entrevistas semi estructuradas

Este trata de un mecanismo mediante el cual se puede profundizar en el conocimiento sobre un proceso, situación de grupo o una experiencia personal. En donde, se utiliza un cuestionario como guía de conversación. Sin embargo, esto también es un espacio abierto que permite la incorporación de otros temas de la interacción con el entrevistado.

Observación participante

La observación es entender la descripción sistemática, y comportamientos que se encuentran en el escenario social elegido para ser estudiado: *‘’para conocer bien a una cultura es necesario introducirse en ella y recoger datos sobre su vida cotidiana’’.* Consiste en observar a la vez que participamos en las actividades del grupo que se está investigando (Beaud y Weber, 2003).

Schensul y Le Compte (2010) definen la observación participante como: *"el proceso de aprendizaje a través de su participación diaria en las actividades rutinarias de los participantes en un escenario escogido por el investigador"*. En resumen, la observación participante permite al investigador conocer a la comunidad y que se incorpore en la misma.

Focus group

El *"focus group"* consiste en una reunión de un grupo de entre seis y doce personas, en el cuál se discute acerca de un asunto en cuestión. Lo ideal es que en las sesiones del focus group se elabore un guion, el cual servirá para iniciar y cerrar la discusión. La ventaja de utilizar la técnica del *focus group* es que permite obtener una amplia variedad de información sobre ideas, opiniones, emociones, actitudes y motivaciones de los participantes.

Analisis inductivo "grounded theory"

Elegimos el análisis inductivo debido a las características de nuestro objeto de estudio. La *grounded theory* es una técnica que se fundamenta en una serie de principios básicos referentes a:

1.- el análisis de los datos cualitativos, y

2.- el propio proceso de la investigación.

Para analizar los datos cualitativos, la *grounded theory* propone, a grandes rasgos, que el investigador vaya identificando e integrando *categorías de significado* desde los propios datos. En este sentido, la *grounded theory* es al mismo tiempo el proceso

de identificación e integración de categorías (el método) y su producto (la teoría resultante). El primer paso para analizar los datos desde la *grounded theory* es hacer categorías. Las categorías son agrupaciones de 'casos' (eventos, procesos) que comparten características centrales.

Después de la categorización, el siguiente paso es la codificación de las categorías. Se debe identificar primero todas las categorías descriptivas posibles, para después comprobar si a partir de la combinación de varias de ellas se pueden establecer categorías analíticas de un nivel de abstracción mayor o bien hacer subcategorías.

Idealmente, el proceso de análisis de los datos en la *grounded theory* continúa hasta que se alcanza la saturación teórica, es decir, hasta que es imposible identificar nuevas categorías y hasta que dejan de 'emerger' nuevas variaciones de las categorías existentes.

Después de haber conseguido la saturación teórica, se llega al tercer paso: definir las categorías y justificar las etiquetas elegidas para ellas. Cuando la totalidad de las etiquetas están saturadas, se hace uso de los de estas para escribir y presentar la teoría.

III.- Tercera etapa

Aplicaciones de economía experimental y cuasi experimental

Introducción teórica y empírica sobre la racionalidad y el comportamiento

Antes de adentrar a la definición de los diseños experimentales, conviene revisar los estudios que se han hecho sobre la identificación de la racionalidad y el comportamiento, en ese sentido podemos mencionar por ejemplo a Malinowski (1920) como uno de los pioneros, quien realizó estudios acerca de los indígenas de las islas Trobriand en Melanesia.

En sus observaciones, pone atención en la relación que existe entre los elementos económicos y otros aspectos de la vida tribal. En estas sociedades por ejemplo, lo económico está interrelacionado con lo social, legal, religioso, moral, etc. El autor argumenta que: *"en estas sociedades no existe con certeza una economía nacional, si por el término entendemos un sistema de intercambio libre y competitivo de bienes y servicios, con el juego de la oferta y la demanda,... En vez de ello nos encontramos con un estado de cosas, donde la producción, el cambio y el consumo están organizados socialmente y regulados por la costumbre, para estas sociedades, las actividades económicas están impregnadas de ritos y mitos. Hay un origen religioso del valor económico, lo que lo hace distinto del valor económico que entendemos hoy en día".*

Si bien estas sociedades tenían otras formas de pensar y ver la vida, son claros ejemplos de lógicas de intercambio diferentes a la del *homo economicus*, en estas tribus indígenas lo económico esta entrelazado con diversas instituciones sociales y su racionalidad no obedecen sólo a una estrategia maximizadora. En estos casos

el individuo siempre se construye en un entorno social con cargas emocionales, éticas y culturales, donde se trata llegar a una meta colectiva.

En otro estudio, Henrich et al. (2001) tratan de comprobar las conductas que hay de reciprocidad, confianza y cooperación mediante experimentos en quince comunidades indígenas. En su estudio encuentran que se viola el modelo del *homo economicus* interesado en maximizar su propia utilidad y que las preferencias se ven afectadas por condiciones específicas de la comunidad, como las instituciones sociales o las normas de equidad dentro de las mismas.

Por otra parte, Cox et al. (2008) hacen un estudio en Estados Unidos contrastando grupos y nacionalidades, ellos encuentran algunas evidencias de diferencias en el comportamiento de confianza y reciprocidad entre culturas. Las personas de origen chino son más recíprocas que sus contrapartes estadounidenses. Este hallazgo introduce otra perspectiva en el debate sobre la influencia del país y sus costumbres en la confianza y la reciprocidad. En el siguiente apartado hacemos énfasis en tres de los conceptos clave encontrados en la literatura y que han sido abordados en diferentes estudios experimentales: Confianza, reciprocidad y cooperación.

Confianza

Antes de abordar los estudios experimentales que han tratado de estudiar las relaciones de confianza, conviene primero definir ¿qué se entiende por esta? Una de las definiciones la encontramos en De Sabel (2002) donde define la confianza como la fe o esperanza que la otra persona no va a explotar las vulnerabilidades de la primera.

Otra forma de expresar la definición de confianza relacionada la encontramos en Giddens (1990) quien la define como un sistema de estructuras sociales abstractas en donde la fe o la esperanza se operacionaliza. Sin embargo, la definición más ampliamente utilizada es la de Gambetta (1998):

"La confianza (o desconfianza simétricamente) es un nivel de probabilidad subjetiva con la que un agente evalúa el desempeño de otro agente o grupo de agentes (...) y en una contexto en el que sus acciones afectan a su propio bienestar. Cuando decimos que confiar en alguien, significa que la probabilidad de que hará un efecto beneficioso o al menos no perjudiciales parece lo suficientemente alto como para participar en una forma de cooperación con esta persona".

En ese sentido, podemos definir a la confianza como una creencia, en relación con las acciones de los demás. Como producto del conocimiento o relación de intercambio cultural con otra, i.e., una construcción social. Para, Lomnitz (2002), la confianza es un rasgo cultural, que incluye los siguientes componentes:

a) capacidad y deseo para entablar una relación de intercambio recíproco;

b) voluntad de cumplir con las obligaciones implícitas en dicha relación;

c) familiaridad mutua suficiente para servir de base a un acercamiento con probabilidad de no ser rechazado".

En economía, uno de los autores que ha tratado de evaluar la confianza es Cox (2009), donde observa cómo se da la cooperación y la confianza en regímenes de recursos comunes. A través de teoría de juegos, y encuestas post experimento propone modelos de regresión simples. El autor analiza mediante pruebas de significancia estadística, las variables cualitativas (sexo, edad y otras) con la cantidad de confianza reportada. Entre los hallazgos encuentra que las personas de

mayor edad se da más un proceso de confianza, y no tanto en jóvenes (cumpliéndose el supuesto del *homo economicus*).

En otro estudio, García Montalvo, y Reynal. (2003), aplican varios experimentos que miden la confianza con el objetivo de aproximarse a una medición del capital social. Los autores también hacen uso de la *World Values Survey.* La Porta et al. (2001) también utilizan los datos de estas encuestas para determinar el nivel de confianza. Este último encontrando diferentes niveles de confianza entre un conjunto de países, destacando como la cultura y costumbres influyen en esta.

Cooperación

La cooperación es una relación de por lo menos dos personas, que comparten un objetivo colectivo, la explicación de por qué se produce esta relación, es un punto de discusión en la economía experimental.

La cooperación se puede explicar, a partir de:

I. Una estrategia colectiva, para la supervivencia de una población o proyecto.

II. Una estrategia individualista que busca la maximización del beneficio con otros, tales como la colusión de los mercados para los controles de precios.

III. El comportamiento altruista en base a las preferencias sociales.

IV. Una mezcla de los puntos anteriores y otros factores culturales.

Axelrod (1999) señala: el factor importante para el desarrollo de una estrategia de cooperación es la repetición de la interacción (por lo menos 2 agentes), generando

una relación de confianza en el comportamiento de otra persona (el agente 1 tiene confianza en el comportamiento del agente 2), y la percepción del otro (el agente 2 tiene confianza en la respuesta del agente 1) y por lo tanto hay cooperación.

En esta condición, la cooperación o el comportamiento cooperativo aparecerían vinculados a la coordinación y confianza (todo el comportamiento de coordinación requiere juicios sobre el comportamiento del otro), realizadas en el marco de una representación colectiva.

En estudios de economía experimental la cooperación ha sido estudiada por autores como Fischbacher y Gächter (2010), los autores estudian el comportamiento de individuos en un fondo de inversión común, encontrando que si el resto de los individuos coopera menos (free riders), la gente tiende a reducir sus contribuciones al fondo común a lo largo del tiempo; a ello le llaman los autores cooperación condicional, la cual se explica como “la motivación a cooperar que depende directamente de cómo se comporten los otros o de cómo creemos que se van a comportar”.

Lo más interesante mencionan es que aunque existe evidencia a favor de la cooperación, se ha mostrado que éste disminuye en la medida que sea más impersonal la transacción. En otras palabras, entre menos información tenga sobre mi contraparte, menos estaré dispuesto a cooperar. Si el resto del grupo coopera, el sujeto coopera también pero si el resto del grupo no lo hace, el sujeto no cooperará.

En el estudio, los autores concluyen que a partir de estos experimentos llevados a cabo, se extraen también resultados interesantes en materia de preferencias de los individuos y la interdependencia de éstos. Pese a que uno de los pilares básicos de la microeconomía es el supuesto de “homo economicus”, es decir, un individuo con comportamiento racional.

La evidencia empírica pone de manifiesto que la racionalidad de los individuos no se corresponde con la propuesta por los modelos, sino que el comportamiento humano muchas veces se ve influido por otras variables que no se recogen en los modelos teóricos.

En otro estudio, Draven y Gallastegui (2011) se preguntan ¿por qué se produce cooperación, cuando no existen vínculos familiares? Para ello hacen experimentos en plataformas peer-to-peer. El artículo plantea una conclusión: si nuestro comportamiento es visible, actuar cooperativamente aumenta nuestra reputación. El coste de cooperar hoy se compensa por los beneficios de la ayuda que nos proporcionarán los otros en el futuro. O sea que la moneda de cambio no es el dinero, es la opinión de los otros.

Reciprocidad

Para algunos autores (Elster, 2006; Fehr y Smidt, 2001; Seit, 2000) la reciprocidad implica dispensar un buen trato a quienes se comportan adecuadamente con nosotros y, a su vez, castigar a quienes nos hacen algún mal.

Según Ernst Fehr y Simon Gächter (2000):

"Reciprocidad significa que, en respuesta a acciones amables, las personas suelen ser más simpáticas y mucho más cooperativas de lo predicho por el modelo de interés propio; en cambio, en respuesta a acciones hostiles, normalmente son mucho más desagradables e incluso brutales."

Otra de las definiciones encontradas en Ostrom (2001) dice que: reciprocidad es cuando un individuo contribuye al bienestar de otro con una expectativa de que los otros van a responder de la misma manera para asegurarse de que ambos se tratarán igual.

Para Polanyi (1976), la reciprocidad se desarrolla como parte de una relación social. Uno de los factores que fomenta el desarrollo de actitudes de reciprocidad, es la cercanía. Mientras más próximos se sientan dos personas entre sí, más fácil será que desarrollen relaciones recíprocas.

Siguiendo la línea de Polanyi, Lomnitz (1975 y 1977), señala que dentro de los factores que favorecen una relación recíproca están: La *cercanía social* de los individuos (parientes, amigos, etc). La *proximidad física*, ya que, la vecindad cercana frecuentemente genera relaciones recíprocas aún entre extraños. Y una *relativa igualdad de necesidades económicas*, o sea, una situación mutua de

carencias, que se traduce en relaciones simétricas; de hecho, señala que cuando cambia el nivel económico relativo entre dos individuos tiende a interrumpirse su relación de reciprocidad.

Fehr y Gachter (2000) tratan de medir la reciprocidad y contrastar los resultados con los supuestos del homo económicos, para ello utilizan el análisis de teoría de juegos incorporando las preferencias sociales. Entre los resultados encuentran que las personas tienen en cuenta el bienestar del resto del grupo al tomar decisiones. Las personas no solo se preocupan por sus propias recompensas materiales sino también por cosas tales como lo justo, la equidad y la reciprocidad.

Estos aportes nos enseñan varias lecciones sobre los cuestionamientos a los que se intenta aproximar en esta tesis: primero, que la racionalidad de los individuos no es necesariamente egoísta, en el sentido de que no siempre se comportan como maximizadores de beneficios, y segundo que la evidencia empírica recogida a partir de estos experimentos en economía ha llevado a su vez al desarrollo de una serie de modelos teóricos que intentan recoger estos aspectos de la realidad que tal vez no se reflejen demasiado bien en los modelos ya existentes.

Aplicación experimental y cuasi experimental

La economía experimental ha dado lugar a diversos temas de investigación, entre los cuales los principales son:

a. Bienestar relativo: ¿puede ser que el bienestar de otros individuos influya en nuestro propio bienestar?

b. Sesgos en las preferencias: ¿cómo toma las decisiones intertemporales la gente?

c. Aprendizaje de los individuos: ¿cómo razona y aprende la gente?

Como lo hemos documentado, la ocurrencia de la cooperación, reciprocidad, solidaridad y, en términos más generales, de los comportamientos pro sociales en situaciones en las cuales la teoría económica no los prevé, ha sido objeto de estudio en algunos trabajos.

La mayoría de los experimentos y cuasi experimentos realizados hasta la fecha han sido aplicados a grupos de estudiantes universitarios, grupos de individuos donde se evalúan recursos de uso común, etc. La evidencia reciente demuestra que el comportamiento de los participantes en estos ejercicios se aleja consistentemente del supuesto de actuación egoísta (homo economicus) argumentado tradicionalmente por los economistas, y más importante aún, los resultados reflejan en muchos casos patrones diferentes a los supuestos en la toma de decisiones en la vida cotidiana de los participantes (Henrich et al. 2004). Los experimentos económicos pueden ser una herramienta poderosa para analizar y predecir los elementos constitutivos del comportamiento de los individuos, sin embargo, en esta tesis usaremos una técnica cuasi experimental.

El concepto de cuasi-experimento fue propuesto por primera vez por Campbell y Stanley (1966) y fue ampliado más tarde por Cook y Campbell (1979). A partir de entonces muchos autores han propuesto definiciones de este concepto. Kirk (1995) afirma que los diseños cuasi-experimentales son similares a los experimentos

excepto en que los sujetos no se asignan aleatoriamente. Se trata de diseños que se utilizan cuando la asignación aleatoria no es posible o cuando por razones prácticas o éticas se recurre al uso de grupos naturales o preexistentes. Se toman grupos que ya estan integrados por lo que las unidades de análisis no se asignan al azar ni por pareamiento aleatorio.

Otra definición expresada por Arnau (2005) define el diseño cuasi-experimental como aquel en donde los sujetos o unidades de observación no han sido asignados de acuerdo con un criterio aleatorio. En el diseño cuasi-experimental el investigador no interviene en la formación de los grupos. Se trata de grupos de individuos que ya están formados -como, por ejemplo, los niños de un mismo grupo en una escuela o los trabajadores de un departamento en una empresa-,

La investigación cuasiexperimental sería aquella en la que existe una ‘exposición’, una ‘respuesta’ y una hipótesis para contrastar, pero no hay aleatorización de los sujetos. Por lo tanto, es un tipo de investigación que comparte gran parte de las características de un experimento, pero las comparaciones en la respuesta de los sujetos se realizan entre grupos ‘no equivalentes’, es decir, grupos que se pueden diferenciar en muchos otros aspectos además de la ‘exposición’. Si bien existen distintas clasificaciones de los diseños cuasi-experimentales, la mayoría de ellas coinciden en proponer dos grupos de diseños. De una parte, están los diseños transversales, y, de otra parte, están los diseños longitudinales (Arnau, 1997, 2003; Ato y Vallejo, 2007). En concreto, vamos a presentar aquí la clasificación propuesta por Arnau (2003).

a. Los diseños transversales se caracterizan porque estudian el fenómeno en un momento temporal concreto, de manera que la variable de respuesta o variable dependiente se mide en un único momento temporal -como mucho tomaríamos otra medida de la variable de respuesta antes de la intervención o, lo que es lo mismo, tomaríamos una medida pre-test o pre-tratamiento-. Se trata de diseños en los que se comparan grupos.

b. Los diseños longitudinales, por el contrario, se caracterizan porque en ellos se toman varias medidas de la variable de respuesta para los distintos individuos -que pueden ser uno solo o más de uno-.

Antes de aplicar el cuasi experimento el investigador debe "profundizar" en el conocimiento de las condiciones particulares donde se va a realizar, de las complicaciones que puede conllevar, de los posibles efectos no deseados, debe conocer si las variables dependientes pueden serlo también de otras variables alternativas a la variable independiente, etc., todo ello con la finalidad de prever y anticiparse a las adversidades y dificultades que se puedan presentar. En nuestro caso, optamos por los modelos de elección discreta ya que resultan apropiados ya que analizan los factores determinantes de la probabilidad de que un agente económico individual elija un curso de acción dentro de un conjunto, generalmente finito, de opciones posibles.

Es decir, el conjunto de alternativas disponibles, las características observadas de los agentes y de las alternativas y el modelo de comportamiento o elección individual, en este caso si los individuos optan por una elección individualista o colectiva, y solidaria. En el siguiente capítulo se presenta un meta análisis solo con la final de adentrar más en las características encontradas en estudios empíricos, para posteriormente pasar al estudio de caso, primero el análisis cualitativo y después el análisis cuantitativo.

CAPITULO IV. BUSCANDO LAS RELACIONES Y RACIONALIDADES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA: UN META-ANALISIS.

Introducción

En lo que va de esta tesis, se ha visto como son muchos y diversos los argumentos acerca de la existencia de otro tipo de racionalidades diferentes a las del *homo economicus* en el actuar del individuo. Cada vez es más común encontrar estudios donde es posible observar una pluralidad de principios que van más allá de la teoría económica convencional. Sin embargo, vale la pena mencionar que la teoría que existe detrás de estas otras racionalidades, en específico, la que corresponde a la economía solidaría, se encuentra aún en desarrollo, de allí la importancia de esta tesis.

En este capítulo se explora el fenómeno a partir del cual se conforman redes de sujetos organizados, capaces de llevar a cabo acciones colectivas encaminadas a potenciar cambios en los supuestos de la racionalidad económica, orientaciones distintas a la economía convencional.

En sí, se trata de dar respuesta a la pregunta: ¿Cuáles son las características, y racionalidades reportadas en la literatura sobre los individuos o grupos que practican la economía solidaría? Para ello se analiza la evidencia empírica encontrada, a través de un meta-análisis, con la finalidad de lograr un resumen conciso y tener un contraste estadístico robusto acerca de las experiencias reportadas hasta hoy día en la creciente literatura.

En trabajos previos se indica que algunas de las condiciones para observar el desarrollo de una conducta diferente a la del homo economicus, es decir, cooperativa y de solidaridad entre individuos son: la relación de confianza y otras características propias del ser moral de los individuos, características que tienen relevancia para la acción colectiva. Basta ver los trabajos que vienen desde la teoría de los sentimientos morales de Adam Smith, pasando por trabajos clásicos de Vilfredo Pareto (1920), Abba Lerner (1934) quienes se preocupaban por la eficiencia y el bienestar social, Olson (1975), hasta lo más reciente de Ostrom (1990, 2002) sobre los bienes comunes. Otros estudios también relacionan esta acción colectiva con la existencia de factores asociados al aprendizaje, factores culturales, e institucionales (ver Douglas North (1990), y Williamson (2002)).

En los casos particulares de la evidencia empírica en economía solidaría, Baldassari (2015), identifica y mide sistemáticamente cuatro elementos en el accionar de los individuos: altruismo, solidaridad grupal, reciprocidad, amenazas y sanciones, y evalúa como estos generan cooperación y solidaridad en el contexto de comunidades de productores en Uganda. La autora encuentra una relación positiva entre la estructura de la comunidad y la propensión a tener actitudes de cooperación y solidaridad entre productores agrícolas, para afirmar estos comportamientos utiliza teoría de juegos con bienes públicos. Sus resultados muestran que la cooperación y la solidaridad son inducidas por patrones de confianza que surgen a través de la interacción de los individuos y la estructura de la comunidad.

A manera de respuesta a la pregunta de investigación planteada con anterioridad, este capítulo especula una hipótesis que va en línea con el trabajo de Baldassari

(2015), es decir, la orientación o preferencia hacia racionalidades propias de la economía solidaria se dan por la presencia características de comportamiento moral de los individuos.

Es bajo este supuesto que se elabora este meta análisis con la finalidad de abordar aspectos clave de los individuos participes en la economía solidaria. En particular se explora un modelo básico, analizando las experiencias tanto de los individuos cuyas estructuras de organización son de economía solidaría, como de aquellos que están fuera de ella. Concretamente se utilizan algunos estudios que buscan medir características como la confianza, solidaridad a nivel grupal o comunitario, estructuras de la agrupación.

Específicamente este capítulo busca: 1) La integración cuantitativa de los resultados de diferentes estudios que hay sobre economía solidaría y, 2) Analizar las estructuras de la economía solidaria, versus la economía convencional, para identificar de forma estadísticamente robusta las variables que explican las racionalidades de la economía solidaria.

En este caso se elaboraron tres modelos, uno que contrasta los hallazgos de solidaridad, reciprocidad y cooperación en cada uno de los estudios, ignorando cualquier variación debida a la forma en que se realizaron los estudios (variables metodológicas); el segundo modelo, muestra los valores basados únicamente en la metodología utilizada en cada estudio y la calidad de los mismos; y un tercer modelo, el cual combina tanto las características propias de los estudios así como las variables de los hallazgos.

A manera previa, los resultados muestran que en efecto, las características de confianza y el que la iniciativa surja desde lo local, al interior de los grupos, así como el tipo de estructuras (reglas y sanciones claras) son todos ellos aspectos estadísticamente significativos para el racionar de la economía solidaria. Otras características muestran cierta relevancia pero no en los mismos niveles de significancia en los tres modelos aquí probados.

Así, se demuestra que la asociación más intensa de las características de los individuos dentro de los estudios enfocados en teorías de economía solidaría son: las relaciones de confianza y el tipo de iniciativa. En el apartado de resultados de este capítulo se esboza de una manera precisa los hallazgos.

Con relación al alcance, se puede decir que los resultados son de importancia, pues entender los principios y racionalidades de la economía solidaria, esto podría representar un apoyo para los tomadores de decisiones, principalmente para reconocer que existen formas de hacer economía bajo supuestos diferentes a los convencionales. Dicho lo anterior, reconocer los esquemas de economía solidaria puede representar una vía para el mejoramiento de las políticas públicas encaminadas al bienestar social y económico. Por lo mismo, es relevante abordar estos temas no solo en el ámbito académico, e idealmente se esperaría que fluyan de la manera más práctica a los tomadores de decisiones, y con ello abrir la puerta a un mayor impulso de este tipo de acciones en la sociedad.

En la siguiente sección presentamos un breve resumen de lo que es un meta análisis, sus conceptos generales. La sección 3 proporciona un resumen de la

metodología usada. En las secciones 4 y 5 exploramos las tendencias de los datos, y proseguir con los resultados econométricos. En la última parte se concluye reflexionando sobre las implicaciones que este tiene para la comprensión de los estudios de economía solidaría así como para futuras investigaciones.

Revisión de literatura

El meta análisis tiene como finalidad el evaluar estadísticamente una colección amplia de resultados procedentes de varios estudios con el propósito de ayudar a aclarar el estado del arte en un campo de investigación, y determinar si este efecto es constante en todos los estudios (Davis et al, 2014).

Las fases propias de todo meta–análisis se resumen en la definición del problema, la revisión de la literatura, los criterios de inclusión/exclusión para la selección de los estudios primarios, el análisis o integración de la evidencia de los estudios primarios, y por último, la interpretación y presentación de la evidencia acumulada (Cooper & Hedges, 1994; Glass, McGaw & Smith, 1981).

A lo largo del tiempo, esta técnica ha sido abordada en diferentes disciplinas (medicina, psicología, etc.), y en economía se ha aplicado en estudios a nivel de regiones, transporte y economía ambiental, ejemplos de este último son aplicaciones de valoración contingente a humedales (Brouwer et al, 1997), especies raras y en peligro (Loomis y White, 1996), entre otras.

En Woodward y Wui (2000), por ejemplo, evalúan los estudios de valoración de humedales con el fin de arrojar luz sobre los factores que determinan su valor. En su caso, los autores identificaron datos de 39 estudios de valoración de humedales

que tenían cosas en común como para permitir comparaciones entre los estudios y proporcionar una base más rica de sobre los factores que determinan el valor de los humedales. Entre sus principales resultados encuentran que existe alguna evidencia de que los estudios de valoración contingente tienden a producir mayores valores que cualquier otro método.

En otro estudio, Balliet & Van Lange (2012) analizan la relación entre la confianza y la cooperación y su papel en los dilemas sociales (mediante teoría de juegos), con el propósito de examinar si la relación entre la confianza y la cooperación es moderado por el grado de conflicto en el dilema mismo. En su estudio hubo varios criterios para la selección de los estudios, y la cooperación tuvo que ser medida en el contexto de un dilema social. Podría ser, por ejemplo, un dilema del prisionero aplicado a bienes públicos, o aplicado a recursos naturales, u otro juego con cierto grado de conflicto entre los intereses individuales y colectivos. Esto se hace controlando por otras características (por ejemplo, el tamaño del grupo, año de publicación), mediante un modelo de regresión múltiple i.e. meta regresiones. Entre sus resultados, se destaca una asociación positiva más fuerte entre la confianza y la cooperación en situaciones que contienen mayores conflictos de intereses, frente a situaciones que contienen relativamente menos conflictos, donde se observa una asociación más débil entre la confianza y la cooperación. Como se había señalado antes, en estas situaciones pueden existir otros motivos de naturaleza egoístas entre los individuos, situaciones que pueden influir en la cooperación.

El meta análisis: Aspectos generales.

El meta-análisis puede definirse como una revisión sistemática a la que se le aplica métodos estadísticos con el objeto de sintetizar la evidencia científica disponible en relación a una pregunta de investigación concreta (Sánchez-Meca y Marín-Martínez, 2010). Como se mencionó antes, existen varias aproximaciones meta-analíticas (Durlak; Lipsey, 1991).

Una de las que más se han servido los investigadores es el meta-análisis de correlaciones. Su objeto de estudio consiste en identificar las asociaciones que existen entre dos o más constructos, como por ejemplo satisfacción laboral y estrés, depresión y factores de personalidad, etc. (Alarcon, Eschleman y Bowling, 2009). El meta-análisis de correlaciones es especialmente útil cuando se quiere estudiar la magnitud de las asociaciones entre variables o cuando existen resultados contradictorios en la literatura.

Esto se debe a que esta estrategia de investigación permite responder a preguntas como: ¿Cuál es la correlación entre las variables? ¿Es estadísticamente significativa dicha correlación? ¿Es la correlación representativa de todos los estudios empíricos?; y en caso de que no sea representativa, ¿qué características de los estudios empíricos pueden estar moderando la correlación?

Estas preguntas son relevantes, y sus respuestas dan sustento a la validez del meta–análisis, el cual a su vez depende de la exhaustividad con que se han identificado y ubicado los trabajos originales, de la similitud que guarda el fenómeno de estudio con los escenarios identificados en los trabajos a analizar, así como del número de estudios o tamaño de muestra involucrado.

Metodología

En nuestro caso, la búsqueda de estudios empíricos se realizó en las siguientes bases de datos: Scopus, Socioeco, Dialnet, Redalyc, complementado con el buscador Google Academic. Las palabras utilizadas fueron: ‘’racionalidad’’, ‘’revisión’’, “caso de estudio”, ‘’solidaridad", "reciprocidad", y ‘’altruismo’’, respecto a las primeras tres, se incluyeron porque solo nos interesaban aquellos estudios que reportaban estudios de caso, de otra manera la búsqueda nos arrojaban la mayoría de las veces estudios meramente teóricos, y las tres últimas son palabras que se manejan entre los conceptos clave de la economía solidaría.

Respecto a la definición operativa de los conceptos clave de la economía solidaria, cabe recordar que para este capítulo se concibe a la solidaridad como la capacidad individual de entregarse socialmente a otros individuos pensando en estos como semejantes, mientras que reciprocidad trata de la correspondencia mutua de una persona o cosa con otra (Henalf, 2010).

Desde la perspectiva sistémica la solidaridad ha sido definida como una operación propia de un sistema de la cooperación. En efecto, para Durkheim (1893) la solidaridad se da por la conciencia colectiva, y la cohesión, y esta es pensada como un vínculo cívico o ciudadano, o como un mediador político entre el individuo y la comunidad, i.e., un sentido de pertenencia (Duque, 2013).

En cuanto al altruismo, tomamos la definición de Compte (1851) quien lo define como una noción de sacrificio. Él creía que los individuos tenían la obligación moral

de renunciar al egoísmo y servir a los demás, i.e., procurar el bien ajeno aún a costa del propio (Martínez, 2003; Duque, 2013).

Según Comte (1851), el hombre alterna entre los instintos egoístas o personales (interés y ambición) y los altruistas (afección, veneración, humanidad o empatía) que van predominando sobre aquellos mediante la educación y la ciencia, hasta dar lugar a la moralidad. Al respecto, se dice que a diferencia de la solidaridad, que es horizontal y se ejerce de igual a igual, el altruismo y la caridad se practican de arriba hacia abajo (Rosas-Jimenez, 2011), y la solidaridad no es fruto del azar ni de determinismo alguno, sino que responde a su forma más originaria de ser y de estar en el mundo.

En tanto la cooperación se define como una forma de organización colectiva que tiene como objetivo promover el sistema económico y social basado en una visión compartida de los diferentes actores a través de reglas institucionales o sociales, al servicio de todas las partes interesadas. Esta relación, en realidad, tiene más sentido desde la perspectiva de la confianza, ya que la confianza supone un elemento mediador útil en la explicación de la cooperación humana. (Acedo y Gomila, 2013; Maiello, 2001).

Finalmente por confianza se entiende como una hipótesis sobre la conducta futura del otro. Es una actitud que concierne el futuro, en la medida en que este futuro depende de la acción de otro (Montero et al., 2008)

Criterios de inclusión/exclusión

Para la selección de los estudios se tomaron criterios y elementos que como filtro se debían cumplir para considerarlos dentro de meta-análisis. Los estudios, principalmente tenían que reportar características que se consideran dentro del comportamiento en las prácticas de economía solidaria, sin embargo también se incluyeron artículos que estudian las características de solidaridad, reciprocidad, altruismo y que están fuera de la línea de investigación de la economía solidaria, esto con la finalidad de tener un grupo de control, y evitar así un sesgo de selección (Heckman, 1979).

Este proceso de recopilación de estudios empíricos dio lugar a la identificación y validación de 90 estudios publicados entre 1998 a 2016. De un total de 1,244 estudios que aparecieron, se registraron 536, de los cuales se excluyeron 446, y al final solo 90 cumplieron con los criterios de inclusión (Tabla 3.1). Dichos estudios informan resultados empíricos utilizando metodologías experimentales tales como: teoría de juegos, modelos de elección discreta; métodos cualitativos: encuestas semi estructuradas a los individuos, y métodos cuantitativos: cálculo de índices y grados de solidaridad – cooperación.

Tabla 4.1: Número total de estudios provenientes de la revisión de la literatura

	Número de estudios			
	Estudios registrados	Estudios potenciales encontrados	Estudios excluidos	Estudios incluidos
Socioeco, Scopus, Redalyc	795	349	287	62
Google Academic y otras fuentes	449	187	159	28
Total	1244	536	446	90

Fuente: elaboración propia.

Al final, siguiendo la propuesta metodológica de Camilli (2015), los estudios seleccionados se organizaron con base en variables básicas tales como: Autor, año en que publico el estudio, número de individuos involucrados en el análisis reportado, y país donde se llevó a cabo, esto último para observar un posible cambio con base en el área geográfica.

Codificación de los estudios

Considerando el argumento de Durlak y Lipsey (1991) sobre la imposibilidad de especificar todas las variables que se deberían incluir y codificar en un meta–análisis[3]. Este análisis utiliza 15 variables contextuales, y metodológicas para describir las características de los estudios, las cuales han sido combinadas para

[3] Según estos autores, la clave es: "Based upon prior research reports, theory and methodological insight, the meta–analyst should be able to enumerate those variables that appear most important for a particular research area and then attempt to code for each".

su posterior comprobación por ser consideradas como posibles variables de control en los resultados.

Para fines operativos, llamamos variables metodológicas a aquellas que no se relacionan directamente con el objetivo del estudio pero se asocian a aspectos vinculados a la identificación y publicación del documento. Según Sánchez–Meca (2003), estas variables "se caracterizan por ser externas al propio desarrollo de la investigación, aunque en ocasiones pueden afectar los resultados de los estudios y poner en evidencia la existencia de deficiencias, sesgos o señalamientos en un campo de estudio". Estas variables, siguiendo a Sanchez-Meca (2003) se agrupan en los siguientes incisos:

a) Número de años desde que se realizó la publicación.
b) Tipos de documento:
    - Publicado: Artículo de revistas científicas, libro, tesis de maestría o doctorado.
    - No publicado. Esta variable se incluye para controlar el sesgo de publicación (cuando la publicación de una investigación depende de la dirección de los resultados). Varios estudios han demostrado que las revistas académicas tienden a publicar sólo ciertos tipos de resultados. Una de las mejores formas de neutralizar el sesgo de publicación es incorporar los estudios no publicados y evaluar empíricamente si los estudios muestran menores tamaños del efecto que los de los estudios publicados.

c) Lugar de procedencia: Se refiere al continente donde se ubican las instituciones de los autores que han participado en el estudio (América, Asia, Europa, África u Oceanía).
d) Instrumentos utilizados en el enfoque de la metodología: Cuantitativo o cualitativo.

Por otro lado, y siguiendo el mismo enfoque operativo, se consideran a las variables contextuales como aquellas que son propias del objeto de investigación. Estas incluyen aspectos tales como las características demográficas de las muestras de sujetos sometidas a estudio, la operatividad de las variables, el contexto social, cultural, geográfico, y económico (Sánchez–Meca, 2003). Estas variables se agrupan en los siguientes incisos:

a) Calidad metodológica: Es decir, si los estudios estaban publicados en una revista indexada y exigía ciertos requerimientos de calidad académica, ó si se trataba de una tesis o trabajo para algún congreso o revista de difusión, si se trataba de un libro, pero lo más importante si el autor era imparcial[4].
b) Sector de análisis: Productores, comunidades o bancas sociales, etc.
c) Número de años desde que se inicia el proyecto o la cooperación
d) Si entre los resultados se encontraron lazos de: Reciprocidad, confianza, solidaridad u altruismo,

[4] **Para nuestro caso se codifico en calidad alta: los estudios estaban en revistas indexadas, y posicionadas, y el autor era imparcial, había grupos de control; media: los estudios eran concisos y seguían metodologías rigurosas, el autor era imparcial pero que estaban fuera de revistas posicionadas, y baja: autores con tendencias y que presentaban sesgos.**

e) El enfoque del estudio fue a nivel: Local, regional, nacional o global. O si la iniciativa correspondía a una región urbana o rural.
f) Si dentro del grupo había reglas claras y sanciones creíbles.
g) Número de individuos (tamaños de muestra) involucrados en el análisis.

Primera fase: Construcción y diseño

En esta fase se revisaron diversos artículos que abordan el tema, o las características buscadas en los individuos que practican la economía solidaría como: solidaridad, confianza, reciprocidad, reglas claras, sanciones claras, tipo de iniciativa, número de personas involucradas. (Berlien, 2015; Diaz-Muñoz, 2011; Marañon-Pimentel, 2011; Lugo-Morin, 2010; entre otros).

Luego, ya identificados los estudios, se construyó una escala para medir la calidad de los mismos en función de categorías como: (a) muestra, (b) recolección de datos, (c) reporte de resultados y (d) sesgos del investigador. Derivado del análisis, y siguiendo a Sánchez–Meca (2003) de estas categorías se obtuvo una valoración global de la calidad de los estudios. Es decir, en dicha escala se consideró si el estudio se sustenta de forma clara y bien articulada, si las variables del estudio están claramente definidas, y si dentro del estudio se contempla al menos un grupo experimental y un grupo control.

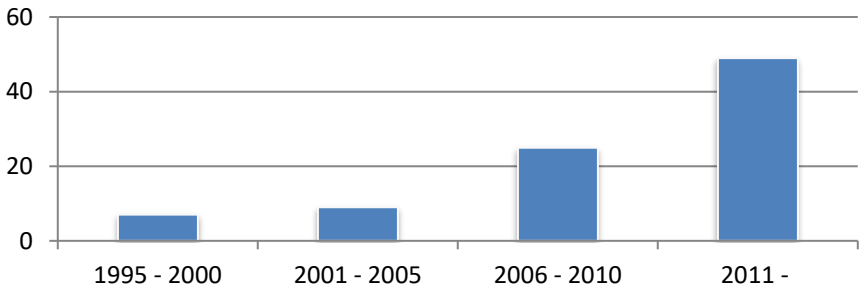
Segunda fase: Medida de los resultados

Una vez que los estudios fueron codificados, se procedió a hacer el análisis estadístico. Para estos resultados se siguen tres etapas: (1) evaluar el tamaño del efecto de las variables de interés, (2) realizar un análisis de regresión y (3) evaluar el meta-análisis. El análisis estadístico se realizó utilizando Stata y R Studio.

Resultados

Respecto a los años de estudio incluidos en el análisis, el Grafico 1 muestra como el mayor número de estudios seleccionados se encuentran del 2011 al 2016. En lo que respecta a 1995-2000 este presenta solo un 7%, seguido por un 9% entre los años 2001–2005, y un 21.11% entre 2006–2010.

Gráfico 4.1: Resultados por años de los estudios incluidos

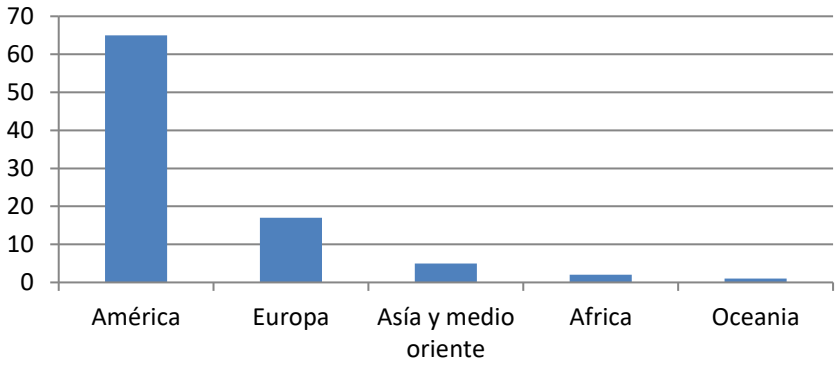


Fuente: elaboración propia

En cuanto al lugar de procedencia, la mayoría donde se han llevado a cabo las investigaciones es en América (México, Estados Unidos, Argentina y Colombia), y en menor medida en Europa (España, Francia y Alemania). Llama la atención que de los 17 estudios europeos solo dos pertenecen a autores que están fuertemente ligados a las teorías de la economía solidaría (Laville, 2009; Salmon, 2012) y los 15

restantes pertenecen a autores menos conocidos. El tercer lugar pertenece a Asia y Medio Oriente con un 5%, mientras que África y Oceanía son los que reportan el menor número de estudios con 3% y 1%. (Ver Gráfico 2).

Gráfico 4.2: Resultados lugar de procedencia de los estudios incluidos.



Fuente: elaboración propia

La Tabla 3.2 resume las características metodológicas de los estudios, las cuales refieren a aspectos vinculados con los enfoques utilizados (cualitativo o cuantitativo) y la calidad metodológica de los mismos.

En ella se observa cómo en los estudios, domina el enfoque cualitativo, 55.5%, y en menor porcentaje enfoques cuantitativos. Entre las investigaciones cualitativas, la mayoría usó el método las entrevistas a profundidad, cuestionarios, historias de vida. Mientras que los cuantitativos se basaban en elementos de teoría de juegos, análisis de redes sociales, establecimiento de índices. Respecto a la calidad metodológica de los estudios sobresale un nivel de calidad medio (43.3%), mientras que el 30% de los estudios reportan calidad alta, y solo 26.6% una calidad baja.

Tabla 4.2. Resumen características metodológicas

	Número	*Porcentaje*
Tipo de documento		
Publicado	27	30.00%
No publicado	63	70.00%
Enfoque de la metodología		
Cualitativo	50	55.55%
Cuantitativo	40	44.44%
Calidad metodológica		
Alta	28	30.00%
Media	39	43.33%
Baja	23	26.67%

Fuente: elaboración propia

La Tabla 3.3 resume los principales hallazgos, es decir, los relacionados con las actitudes cooperativas, con el comportamiento solidario, reciprocidad, altruismo y confianza, así como las características correspondientes a cada grupo estudiado: reglas y sanciones claras, la estructura del grupo y el tipo de iniciativa.

De esta misma Tabla 3.3 se observa que más de dos terceras partes de los estudios reportaron reciprocidad entre individuos. En todas las relaciones humanas la

reciprocidad es fundamental. Las personas responden a las personas que se interesan por ellas (Henalf, 2010).

En cuanto a la solidaridad, el porcentaje baja si lo comparamos con la reciprocidad, pero mantiene un valor alto (65.5%). La solidaridad se define como la colaboración mutua en la personas, como aquel sentimiento que mantiene a las personas unidas en todo momento (Ahmed, 2010). Al tener estructuras que fomentan la solidaridad, es normal que las acciones colectivas tiendan a tener más actitudes de economía solidaría.

Respecto a las reglas y sanciones claras, se entiende que estas son las que modelan las interacciones dentro de las comunidades. Establecen y limitan las opciones de las personas y otorgan incentivos que afectan el comportamiento, lo cual a su vez determina los resultados finales. En este caso dos terceras partes de ambas estructuras (economía solidaría y fuera de ella) presentaban de manera clara sus sanciones y reglas de funcionamiento.

Para la variable de confianza, esta representa el grado en que los individuos confían en el resto de los ciudadanos, o en ciertas instituciones. Se trata según Elster (1995) de una relación interaccional, ubicada en el contexto de la expectativa e incertidumbre. La confianza también es una facilitadora para la cooperación e interacción entre personas diversas. En este caso, la mayor parte (62.2%) de los estudios reportaba algún nexo de confianza entre los individuos.

Respecto al altruismo, Michalski (2003) percibe que el ser humano tiene un impulso altruista; ya sea por la carga genética, por las normas sociales, o inculcado a través de la socialización. En este caso el 52.22% de los estudios reportaban conductas altruistas.

Tabla 4.3. Resumen hallazgos relacionados con las actitudes cooperativas en los estudios

	Número	*Porcentaje*
Reciprocidad		
Si	69	76.66%
No	21	23.34%
Solidaridad		
Si	59	65.55%
No	31	34.44%
Confianza		
Si	67	74.44%
No	23	25.56%
Altruismo		
Si	47	52.22%
No	43	47.78%
Reglas Claras		
Si	66	73.33%
No	24	26.67%
Sanciones Claras		
Si	56	62.23%
No	34	37.77%

Fuente: elaboración propia

Estadísticos descriptivos

La tabla 3.4 presenta los estadísticos descriptivos de cada una de las variables utilizadas, detallando las proporciones muestrales de las variables categóricas, media, así como las desviaciones estándar.

Tabla 4.4. Estadísticos descriptivos

Variables	Media	Des. Std.
Características encontradas		
Solidaridad (dummy: 1=sí)	0.65	0.47
Confianza *(dummy: 1=sí)*	0.74	0.43
Altruismo *(dummy: 1=sí)*	0.53	0.50
Reciprocidad *(dummy: 1=sí)*	0.75	0.43
Características estructurales		
Reglas claras *(dummy: 1=sí)*	0.76	0.42
Sanciones claras *(dummy: 1=sí)*	0.58	0.49
Densidad de iniciativa (número de personas participando)	311.88	678.78
Iniciativa *(dummy: 1=sí)*	0.60	0.49
Duración de iniciativa (años)	15.46	5.99
Territorio *(0=Global, 1=Regional, 3=Local)*	1.11	0.64
Comunidad *(dummy: 1=Rural, 0=Urbano)*	0.66	0.47
Características metodológicas		
Metodología *(cuantitativo= 1, o cualitativo=0)*	0.55	0.49
Publicado *(1=sí se ha publicado)*	0.70	0.46
Calidad (1=baja, 2 = media (medianamente imparcial), 3=alta (imparcial)	2.03	0.75
Observaciones (tamaños de la muestra)	86.88	97.6

Fuente: elaboración propia.

Modelo econométrico

El modelo econométrico se sustenta en la hipótesis que la economía solidaría como lo dice la teoría, se ve marcada por la existencia de relaciones de solidaridad,

reciprocidad, altruismo y cooperación, pero también estas acciones de cooperación se ven influenciadas por su arreglo institucional, i.e., las reglas y sanciones que tienen estas iniciativas hacia sus miembros, y por la confianza entre los individuos. De este modo, la cooperación se descompone en tres variables: Reglas, claras, sanciones claras, y la confianza.

El objetivo es analizar si las variables que están relacionadas con la economía solidaria son significativas. Para ello construimos un conjunto de variables ficticias (dummy), que toman un valor de uno si el artículo encuentra relaciones de reciprocidad, solidaridad, confianza, altruismo, reglas claras y sanciones claras, conjunto de variables de la economía solidaría.

Para estimar las características propias de los estudios de economía solidaría, la metodología propuesta es a través de un modelo de Heckman (1979):

$$d_t^* = \sum_{k=1}^{k} \gamma_k Z_k + u \qquad (1a)$$

$$E_t = \sum_{s=1}^{S} \beta_s x_s + \varepsilon \qquad (1b)$$

En donde Z_k es un grupo de k variables que determinan las características individuales de cada estudio de caso d^* -, y γ_k son los coeficientes que reflejan el efecto de estas variables para cada caso de estudio; y x_s es un grupo de variables s que representan las características que están presentes en el caso de existir

solidaridad dentro de los estudios E , y β_s son los coeficientes que reflejan el efecto de estas variables.

Las perturbaciones u y ε siguen una distribución normal bivariada con una media cero, varianzas σ_u , σ_ε respectivamente, y covarianza $\sigma_{\varepsilon u}$. En este caso, $d = 1$, indica si el estudio analizado en este meta-análisis reporta prácticas de economía solidaria, y $d = 0$, indica un estudio fuera de la ES.

Teniendo en cuenta la función de densidad conjunta de u y ε , la estimación de los parámetros del sistema anterior de ecuaciones por el método de máxima verosimilitud es inmediato. Sin embargo, la maximización de la función de verosimilitud es compleja debido a problemas de convergencia (Greene, 1999; Sigelman y Zeng, 1999), lo que lleva a utilizar el método de estimación en dos etapas, que permite obtener estimaciones consistentes para los parámetros. Este método comienza con la expresión de la expectativa condicional de γ, de modo que:

$$E\left(\frac{E}{d^*} > 0\right) = x\beta + \sigma_{\varepsilon u}\sigma_\varepsilon \lambda(-\gamma z) \qquad (2)$$

donde λ es la relación inversa de Mills, definida como: $\lambda(-\gamma z) = \emptyset \frac{(-\gamma z)}{1-\Phi(-\gamma z)}$; β y γ son los vectores de parámetros que miden el efecto de las variables x y z mencionadas anteriormente; y φ y Φ son las funciones de densidad y distribución de una Normal, respectivamente.

Esta expresión muestra que ambos tipos de caso (economía solidaria y fuera de la economía solidaria), están relacionadas; en otras palabras, la expectativa de E es

igual a xβ solo cuando los errores u y ε no están correlacionados, σεu = 0; de lo contrario, la expectativa de E se ve afectada por las variables de la ecuación (1a).

Partiendo de la Ecuación (2), tenemos e la expresión (3)

$$\frac{E_t}{d^*} > 0 = E\left(\frac{E}{d^*} > 0\right) + v \quad = x\beta + \sigma_{\varepsilon u}\sigma_{\varepsilon}\lambda(-\gamma z) + v \qquad (3)$$

Donde v es el término de error $N(0, \sigma_{\varepsilon}(1 - \sigma_{\varepsilon u}(\lambda(\lambda - \gamma z))))$

Partiendo de la ecuación (3), Heckman propone las siguientes dos etapas: i) estimar por máxima verosimilitud los coeficientes γ del modelo Probit representado por la ecuación (1b), y calcular la relación inversa de Mills para cada observación de la muestra λ; y ii) estimar β y βλ = σεuσε.

En el contexto de este estudio, la aplicación empírica del modelo de Heckit se realiza con las variables que se ha documentado por la literatura como las más relevantes para explicar el por qué los individuos son capaces de trabajar colectivamente en actividades económicas clasificadas como solidarias. De esta forma, para la Ecuación (1a), las variables que conforman la matriz Z tenemos variables relacionadas directamente con la solidaridad y la reciprocidad, que es la confianza y el altruismo.

Para la Ecuación (1b), las variables que conforman la matriz X tenemos aquellas variables estructurales y que le dan contexto a los estudios de caso: territorio, tipo de iniciativa, tipo de comunidad, densidad de la iniciativa, reglas y sanciones claras, años de la iniciativa, y características metodológicas que pueden estar influenciando

los resultados encontrados de cada estudio empírico: calidad, tipo de metodología utilizada.

El modelo, se estima en dos etapas por el método antes explicado para medir simultáneamente las características presentes en los casos de economía solidaria.

Respecto a la estructura del modelo, este trabajo sigue a Woodward y Wui (2001), quienes propusieron tres modelos: El primero (A) busca detallar los hallazgos de los estudios sin considerar la metodología, el segundo (B) se enfoca más a la estructura metodológica, y el tercero (C) es una combinación del primero y el segundo. Así, el modelo A presenta los principales hallazgos de los estudios en los que se contrastan las variables relevantes en la economía solidaría (solidaridad, reciprocidad, cooperación, etc.), ignorando cualquier variación debida a la forma metodológica de cada uno de los estudios incluidos en el análisis. El modelo B muestra los valores basados únicamente en el contraste de los métodos utilizados por cada estudio (territorio, años de la iniciativa, etc.), y la calidad de los mismos. El modelo C es un modelo completo el cual combina tanto las características propias de los estudios así como las variables de los hallazgos. Finalmente, para evitar algún posible sesgo, o alguna relación de colinearidad entre las variables, el modelo se corre en secciones. En la primera, se incluye a la existencia de solidaridad como variable dependiente (n=62), la cual depende en primera instancia de la confianza y del altruismo, dos variables clave presentes en las relaciones de solidaridad. Esta variable de solidaridad se selecciona a su vez de un conjunto más grande de variables (m=90), donde la variable dependiente (Tipo) es si el estudio en cuestión reporta o no alguna experiencia de economía solidaria. En este caso, la variable

dependiente es explicada por un conjunto de características estructurales (Tabla 3.4), en el caso del modelo A; o por las características metodológicas para el caso del modelo B. En la segunda sección, se corre un modelo bastante similar pero se sustituye la primera variable dependiente (solidaridad) por la de reciprocidad. De igual forma, se sigue la misma lógica con la inclusión de las variables estructurales y las variables metodologías, modelos A y B respectivamente, para explicar la variable dependiente: Tipo.

Magnitud del efecto

El análisis estadístico en el meta análisis debe identificar la naturaleza de los resultados de los estudios recogidos, y asegurar que estos resultados pueden ser representados por una estadística común. Existen varias técnicas para calcular una métrica. Estos métodos difieren de acuerdo con la naturaleza de las variables (continuas, categóricas ordinales o nominales), y por tipo el de estudios.

Tres tipos de indicadores estadísticos se utilizan con frecuencia en el meta-análisis: El primero es el *d de Cohen* (que corresponde a una diferencia de medias estandarizada), el coeficiente de correlación, y la razón de probabilidades (odds ratio).

En el caso de la d de Cohen, esta medida es una manera de interpretar la magnitud del efecto. Mide la diferencia entre encontrar (vs no encontrar) la presencia de la característica analizada. Los tamaños del efecto, definidos a partir del trabajo de Cohen, corresponden a tres tipos: Pequeño para valores entre 0.10-0.30. Medio

para valores entre 0.30-0.50. Grande para valores mayores a 0.50. Por ejemplo, para la característica: Solidaridad la diferencia entre el grupo experimental y el de control es de 0.9, lo que de acuerdo a Cohen se describiría como grande. Es decir, puede ser visto a simple vista. Para las variables: confianza, altruismo y reciprocidad, las diferencias están en 1.46 (grande), 1.83 (grande) y 0.49 (medio).

Por otro lado, para medir la relación entre las variables (correlación), se utilizó la correlación tetracórica, la cual mide la asociación de variables binarias, i.e, variables con dos respuestas posibles, generalmente 0 y 1. La correlación tetracórica calcula cuál sería la correlación si se midiera en una escala continua. La Tabla 1 del Anexo presenta las correlaciones de algunas de las variables consideradas dentro de los postulados de la economía solidaría entre los estudios analizados. La información de esta matriz es útil ya que informa el grado de relación existente entre las variables que nos interesa estudiar (reciprocidad, altruismo, solidaridad y las características implicadas en la cooperación como las reglas, sanciones, confianza) y el tipo de economía (solidaria y no solidaria).

Así, se puede ver en el anexo que el coeficiente de correlación entre *tipo de economía* y *solidaridad* es de 0.63 el cual puede interpretarse como que un 63.0% de la presencia de solidaridad es debido al tipo de economía, en este caso solidaria, o bien, y esto es más exacto si hemos de ser estrictos, que tipo de economía (solidaria) y solidaridad comparten un 63% de elementos (Uebersax, 2015; Hutchinson, 1993).

Resultados del modelo econométrico

Antes de correr el modelo, se revisó el resultado de las correlaciones tetracoricas, esto procurando limitar o evitar el problema de colinealidad.

El modelo se estima el modelo sin ordenada al origen ya que esto permite la convergencia, y una mejor maximización del proceso de optimización del modelo. No obstante se tiene la limitación de restringir la variable dependiente a solo las variables propuestas en el modelo, i.e., la ordenada al origen no es relevante, pues bajo una realidad estructural, que existan estudios de economía solidaria o fuera de ella no obedece a un término constante α.

Los resultados de ambas secciones muestran que el coeficiente asociado con la variable confianza es significativo en todos los modelos (ver Tabla 3.5 y 3.6). En la Tabla 3.5., se reportan los resultados sobre las relaciones de la sección uno, o variables que explican la solidaridad, encontrando que las más relevantes por su significancia estadística, en el modelo A, son las características de confianza, iniciativa local y tipo de comunidad.

Este resultado es congruente con la teoría pues la mayoría de las practicas reportadas de ES en la literatura refieren que es en las comunidades locales e iniciativas desde lo local, i.e., cómo los emprendimientos de economía solidaria se construyen desde una base organizativa, con sanciones claras, cohesionada y local (ver autores como Jean – Louis Laville, 2009, Éric Dacheux, 2011), y en este caso, mas (más) urbana que rural.

Tabla 4.5. Resultados de los modelos Heckit de regresión de solidaridad

	Modelo A		Modelo B		Modelo C	
Variables	Coeficiente	Std. Error	Coeficiente	Std. Error	Coeficiente	Std. Error
Solidaridad						
Confianza *(dummy: 1=sí)*	0.6390**	(0.2554)	0.5384**	(0.2170)	0.5702**	(0.2323)
Altruismo *(dummy: 1=sí)*	0.5322	(0.3714)	0.1560	(0.4056)	0.1951	(0.2922)
Tipo						
Confianza *(dummy: 1=sí)*	1.9921***	(0.3745)	1.2743***	(0.3572)	1.5108***	(0.3854)
Reglas claras *(dummy: 1=sí)*	-0.1885	(0.3860)			0.3337	(0.5103)
Sanciones claras *(dummy: 1=sí)*	-0.6682*	(0.3337)			-0.3274	(0.3165)
Densidad de iniciativa (número de personas participando)	-0.00083*	(0.0003)			-0.0006*	(0.0003)
Iniciativa *(dummy: 1=sí)*	0.7339*	(0.3660)			1.6495***	(0.5707)
Duración de iniciativa (años)	-0.0076	(0 .0229)			0.0152993	(0.0364)
Territorio *(0=Global, 1=Regional, 3=Local)*	0.4323	(0.2677)			0.9505**	(0.3836)
Comunidad *(dummy: 1=Rural, 0=Urbano)*	-1.1444***	(0.3837)			-1.1195**	(0.4385)
Metodología *(cuantitativo= 1, o cualitativo=0)*			1.3725***	(0.3835)	1.3560***	(0.4172)
Publicado *(1=sí se ha publicado)*			-0.0549	(0.4239)	-0.9107*	(0.5472)
Calidad (1=baja, 2 = media (medianamente imparcial), 3=alta (imparcial)			0.4543**	(0.1676)	-0.7747***	(0.2405)
Wald	11.01		8.10		12.58	
McFadden ρ	0.133		0.886		1.00	
Log likelihood	-64.6875		-62.198		-54.74	

* p< 0.10, ** p < 0.05 y *** p < 0.01

En el modelo B, la variable más relevante fue la de tipo de metodología utilizada y la calidad del estudio. Resaltando que los resultados de que exista o no solidaridad al final depende de la calidad y los métodos empleados por los investigadores. En este caso los juicios sobre la calidad se hacen sobre la manera en la que se presenta el estudio con el fin de que sean más objetivos posibles. Por último, en el modelo C, las variables más significativas fueron: confianza, iniciativa, territorio, metodología, calidad y tipo de comunidad. En contraste con los resultados anteriores, en las relaciones de reciprocidad. El modelo A informa la importancia de la confianza, el tipo de iniciativa que se está dando, y en qué tipo de territorios. El hecho de que el altruismo sea negativo parece fundamentar la evidencia, controvertida en ocasiones, de que la conducta altruista no está exclusivamente motivada por la regla de la reciprocidad (Morishima et al, 2016). Por su parte, el modelo B encuentra que la metodología es importante al reportar los resultados, y la calidad de la misma. En tanto el modelo C, sigue mostrando la importancia que existe sobre la variable confianza, la estructura, el tipo de iniciativa, comunidad y tipo de metodología, el hecho de que la variable metodología sea significativa en ambos modelos confirma que esta sí importa al momento de mostrar los resultados. Lo mismo pasa con confianza, da pauta para afirmar que para que existan los lazos de solidaridad, la confianza y las estructuras son aspectos clave, como lo han dicho los teóricos del tema abordados en los capítulos anteriores. Con respecto a la significancia de los diferentes modelos, se destacan los siguientes aspectos. En primer lugar, la prueba de razón de verosimilitud y los estadísticos F son significativos en todas las ecuaciones.

Tabla 4.6. Resultados de los modelos Heckit de regresión (reciprocidad)

	Modelo A		Modelo B		Modelo C	
Variables	Coeficiente	Std. Error	Coeficiente	Std. Error	Coeficiente	Std. Error
Reciprocidad						
Confianza *(dummy: 1=sí)*	4.8624***	(1.0378)	7.6230***	(1.7228)	7.8065***	(0.2529)
Altruismo *(dummy: 1=sí)*	-1.4044***	(0.5019)	-0.5349	(1.7856)	-0.1056	(0.4209)
Tipo						
Confianza *(dummy: 1=sí)*	1.9652***	(0.3676)	1.4136***	(0.3633)	1.9024***	(0.4262)
Reglas claras *(dummy: 1=sí)*	-0.3219	(0.3912)			0.4431	(0.4352)
Sanciones claras *(dummy: 1=sí)*	-0.6173**	(0.3010)			-0.5770*	(0.3221)
Densidad de iniciativa (número de personas participando)	-0.0008**	(0.0003)			-0.0007**	(0.0003)
Iniciativa *(dummy: 1=sí)*	0.7714**	(0.3504)			1.505373**	(0.5875)
Duración de iniciativa (años)	-0.0069	(0.0230)			0.0170	(0.0285)
Territorio *(0=Global, 1=Regional, 3=Local)*	0.4361*	(0.2618)			0.9863**	(0.3703)
Comunidad *(dummy: 1=Rural, 0=Urbano)*	-1.0551	(0.3649)			-1.3356***	(0.4214)
Metodología *(cuantitativo= 1, o cualitativo=0)*			1.2047***	(0.3964)	1.0329**	(0.3902)
Publicado *(1=sí se ha publicado)*			-0.0996	(0.3703)	-0.8348	(0.5370)
Calidad (1=baja, 2 = media (medianamente imparcial), 3=alta (imparcial)			-0.4576**	(0.1652)	-0.7568***	(0.2463)
Wald	21.95		6240.94		3.71	
McFadden ρ	0.9976		-0.2931		-1.00	
Log likelihood	-37.03		-36.80		-29.18	

* p< 0.10, ** p < 0.05 y *** p < 0.01

Del mismo modo, para determinar la especificación que mejor representa el modelo, calculamos el Criterio de información Bayesiano (BIC) y el Criterio de Información de Akaike para cada ecuación (Tabla 3.7). En virtud de esto, los modelos B y C de Heckit presentan la especificación óptima.

Tabla 4.7. Criterios de información: BIC – AIC.

	Solidaridad		Reciprocidad	
Criterios de información	**BIC**	**AIC**	**BIC**	**AIC**
Modelo A	178.87	151.37	123.57	96.07
Modelo B	159.59	139.59	108.73	88.73
Modelo C	172.49	137.49	121.36	86.36

Fuente: elaboración propia.

Para ver si el ajuste en cada uno de los modelos antes planteados es estadísticamente adecuado, i.e., se contrasto con el test de Wald. En las tablas 3.8 y 3.9 se presentan los efectos marginales de las variables, los cuales se interpretan como el cambio producido en la variable dependiente cuando una de las variables independientes aumenta en una unidad[5].

En el caso de la solidaridad, el cambio en la probabilidad de encontrarla a medida que cambia la calidad en el estudio por ejemplo, es de 0.03%. Para la variable confianza es de 0.14% en el modelo A, 0.02% en el modelo B, y 0.03% en el modelo C.

[5] Para una explicación más profunda ver Gujarati (2007)

Tabla 4.8 Efectos marginales de las variables (solidaridad)

Variables	Modelo A	Modelo B	Modelo C
Altruismo (dummy: 1=sí)	0.14815	0.03727	0.0407
Confianza *(dummy: 1=sí)*	0 .14439	0.02444	0.0348
Reglas claras *(dummy: 1=sí)*	0.00316		-0.0186
Sanciones claras *(dummy: 1=sí)*	0.01119		0.0183
Densidad de iniciativa (número de personas participando)	0.00001		0.0000
Iniciativa *(dummy: 1=sí)*	-0.01229		-0.0913
Duración de iniciativa (años)	0.00013		-0.0009
Territorio *(0=Global, 1=Regional, 3=Local)*	-0.00724		-0.0526
Comunidad *(dummy: 1=Rural, 0=Urbano)*	0.01917		0.0621
Metodología *(cuantitativo= 1, o cualitativo=0)*		-0.1099	-0.0753
Publicado *(1=sí se ha publicado)*		-0.0020	0.0506
Calidad (1=baja, 2 = media (medianamente imparcial), 3=alta (imparcial)		0.0347	0.0427

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a los efectos marginales en la variable de reciprocidad, por cada aumento en confianza, la presencia de solidaridad aumenta en 0.38% en el modelo A, 0.57 en el modelo B, y 0.18 en el modelo C.

Retomando los resultados, se puede observar que las variables van el línea con lo esperado en la conjetura inicial. Es a través de este análisis que podemos probar las hipótesis propuestas para cada grupo de variables, en donde la existencia de la economía solidaria obedece a una iniciativa local de acción colectiva, la confianza es una condición necesaria para que exista solidaridad, estas variables resultan estadísticamente significativas y con el signo esperado. Es también relevante señalar que otras variables como metodología, sanciones claras, territorio y tipo de comunidad, también presentan significancia estadística. En cuanto al tipo de territorio, el que está más arraigado a las iniciativas de economía solidaría es el ámbito local. Este resultado es congruente pues la mayoría de las practicas reportadas en la literatura refieren el empoderamiento de las comunidades locales (ver autores como Coraggio, 2011; Jean – Louis Laville, 2009, etc).

Tabla 4.9 Efectos marginales de las variables (reciprocidad)

Variables	Modelo A	Modelo B	Modelo C
Altruismo (dummy: 1=sí)	-0.1563	-0.0388	-0.0021
Confianza *(dummy: 1=sí)*	0.3817	0.5754	0.1892
Reglas claras *(dummy: 1=sí)*	0.0261		0.0054

Sanciones claras *(dummy: 1=sí)*	0.0501		-0.0070
Densidad de iniciativa (número de personas participando)	.00006		0.000
Iniciativa *(dummy: 1=sí)*	-0.0626		0.0188
Duración de iniciativa (años)	0.0006		0.0002
Territorio *(0=Global, 1=Regional, 3=Local)*	-0.0354		0.0124
Comunidad *(dummy: 1=Rural, 0=Urbano)*	0.0856		-0.0167
Metodología *(cuantitativo= 1, o cualitativo=0)*		0.0194	0.0127
Publicado *(1=sí se ha publicado)*		-0.0016	-0.0103
Calidad (1=baja, 2 = media (medianamente imparcial), 3=alta (imparcial)		-0.00737	-0.0095

Fuente: elaboración propia

En resumen, los resultados parecen confirmar la hipótesis de que existen racionalidades relacionadas a la solidaridad, las cuales no se muestran en la teoría convencional. Es decir, la orientación o preferencia hacia actividades relacionadas a la economía solidaria, según lo reportado en nuestro análisis econométrico, se sugiere que si existen, o al menos están correlacionadas con la presencia de algunas características reportada en los estudios seleccionados para este estudio.

Estas características corresponden más a un comportamiento reciproco, solidario, o en términos más abstractos a juicios morales de los individuos donde sobretodo la confianza, y las sanciones claras, están íntimamente ligadas. Esto es relevante

porque ello forma parte del creciente número de alternativas que en la práctica llevan por estandarte la transformación de la concepción social del individuo. Desde esta perspectiva, el presente meta análisis distingue rasgos que identifican a la economía solidaria de la economía convencional.

Discusión

En este capítulo se buscó contribuir a la comprensión de las racionalidades y características propias de los individuos que practican la economía solidaria que difieren de la economía convencional. Particularmente se buscaba dar una respuesta a la pregunta: ¿cuáles son las características y racionalidades de los individuos o grupos que practican la economía solidaría?, en este caso se partió de la evidencia empírica disponible.

En manera general, se especuló en línea con el trabajo de Baldassari (2015), quien dice que la orientación o preferencia por la economía solidaria existe por la presencia de algunas características propias de un comportamiento moral de los individuos. De este modo, mediante un análisis numérico (meta análisis) se pretendió dar evidencia estadística a la hipótesis planteada, y con ello contribuir a la discusión, en medio de una multitud de trabajos que dan cuenta de las experiencias de grupos e individuos en lo que hoy día se le conoce como la economía solidaria. A su vez, se pretendió señalar algunas diferencias con respecto a otros grupos que no practican esta racionalidad económica.

Para cubrir los objetivos planteados en el trabajo, se seleccionaron diversos estudios correspondientes a la aparición de relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad entre los individuos, y a partir de ellos se formó una dummy como variable dependiente, señalando con un 1 a los estudios que describían el contexto de una experiencia de economía solidaria, y 0 a los que no. A su vez, se formaron algunas variables independientes para explorar las correlaciones con las experiencias solidarias y las no solidarias.

De entre estas variables se desprendieron tres modelos, uno que intenta relacionar las características propias de la economía solidaria, otro que intenta relacionar las características metodológicas de los estudios, y otro que hace una combinación de ambos. Al final, a partir de estos tres modelos fue posible extraer los siguientes puntos:

- Es posible observar que dentro del conjunto de factores que pueden estar asociados a las prácticas de la economía solidaría, identificadas en la teoría y contrastadas empíricamente a través del meta-análisis, son: Las relaciones de confianza entre los individuos, el liderazgo (o iniciativa), la existencia de sanciones claras y el que las práctica este apegada a lo local. Estas variables presentan valores cuya significancia estadística permite concluir que son importantes, corroboran empíricamente lo reportado por los teóricos en la literatura.
- Segundo, este trabajo ofrece directrices metodológicas relacionadas con el meta-análisis. Dichas directrices, bien podrían utilizarse para que más

adelante, otros trabajos puedan estudiar las relaciones entre los individuos que practican la economía solidaria. Este estudio abre el camino para que investigaciones futuras documenten relaciones más profundas sobre estas prácticas, así como explicar la forma en que los esfuerzos individuales se agregan en una forma de acción colectiva.

Esto último sigue siendo un reto a explicar en la teoría económica, hecho paradójico dada la enorme cantidad de literatura, la cual ciertamente, resulta difícil de sistematizar para explicar la agregación y la acción colectiva de los individuos hacia acciones, grupos e instituciones a partir de las preferencias y características de los individuos. Al final, si bien los resultados de este estudio muestran algunos elementos que consideramos relevantes, aún falta mucho por hacer este campo. Los estudios futuros podrían, por ejemplo, investigar más exhaustivamente el sentido de la comunidad hacia el propio concepto de cooperación, es decir, como se construye ese lazo para que los individuos trabajen juntos.

Vale la pena mencionar algunos detalles técnicos que ciertamente hicieron difícil el proceso y análisis. Por ejemplo, algunos artículos no fueron incluidos ya que los cuestionarios que empleaban a menudo se dirigían a otro tipo de conceptos, o bien a otro enfoque, y la complejidad y extensión del trabajo se podría volver inmanejable.

Por ejemplo, no todos los estudios midieron de manera idéntica las variables nombradas, algo que conceptualmente podría considerarse bastante cuestionable. Dicho esto, la combinación de conceptos similares con detalles ligeramente

diferentes no es necesariamente una debilidad del estudio, pues al final, el meta análisis permite amalgamar una diversidad de estudios y experiencias distintas, y agruparlas con base en sus similitudes. Evidentemente, entre mayor sea el número de estudios o casos analizados, se tendrá una mayor robustez estadística, lo que en términos generales permite dilucidar algunos aspectos globales, que ofrecen una visión general del fenómeno bajo observación.

Concretamente, este estudio al sintetizar la literatura sobre los hallazgos de las características de los individuos, meta-analíticamente proporciona estimaciones de las correlaciones entre las variables más comunes que aparecen en los estudios que investigan estas prácticas. Si bien la literatura sugiere que estos individuos son guiados por la solidaridad (Baldassarri, 2014; Berlien, 2014; Cortegoso, 2007), es posible que la presencia de esta sea impulsada por las estructuras de la misma iniciativa (Berlien, 2014; Capraro et al., 2014). Además, a diferencia de los hallazgos de las investigaciones previas, los resultados de este meta análisis implican que la presencia de confianza dentro del grupo juega el papel más importante dentro de la solidaridad.

En general, si bien las características de confianza y certidumbre, son fundamentales para la formación de los mercados, resultados como los que aquí se presentan son relevantes para que eventualmente se reconsidere el peso de estos factores en la política pública con la finalidad de impulsar y fortalecer mercados que presentan otras racionalidades diferentes al *homo economicus* y lograr así una economía más justa, solidaria y plural.

Este capítulo de la tesis apunta a ese sentido, dar evidencia estadística de otras relaciones de mercado, de vivencias que se fundan en valores y principios morales y que normalmente no son considerados en los estudios y evaluaciones de política pública. Ya que estas relaciones adquieren otra dimensión, son algo intangible que reflejan diversas formas de organización que se extienden por distintos sectores de la sociedad. Finalmente, este capítulo no solo refleja la necesidad de dar a luz estas relaciones, sino además la necesidad de dinamizar la existencia de un movimiento que reivindica la solidaridad como un derecho y un deber del ciudadano para lograr un mejor porvenir.

Conclusiones

La pregunta central acerca de las características de los individuos o grupos que practican la economía solidaría, conducen de forma natural a otra pregunta ¿Por qué este tipo de prácticas? Las respuestas a estas interrogantes no son nada fáciles. Cada individuo pasa por diferentes situaciones y experiencias que los llevan a practicar la economía solidaría, junto con otras racionalidades. El presente meta-análisis fue un pequeño aporte a los contados análisis que se han realizado en este ámbito, buscando comprobar la relevancia estadística de las variables y racionalidades que se dicen estar dentro del ámbito de la economía solidaría. Los resultados confirman que en efecto, las características de confianza y el que la iniciativa de formar este tipo de economía surja desde lo local, al interior de los grupos, son todos aspectos estadísticamente significativos.

La forma en que se diseñó la muestra de los estudios empíricos analizados, consideramos es la forma más apropiado para medir el efecto. Se ha intentado salvar la brecha entre la teoría y la práctica, y por ello, los resultados deben interpretarse desde esta perspectiva.

Cada uno de esos estudios incluidos ha sido registrado y codificado según sus características en variables de hallazgos, y metodológicas, por ser consideradas como posibles variables explicativas del efecto-resultados. En general los resultados de este meta-análisis abren la vía practica para la aplicación de medidas de política pública, esto a partir de la evidencia empírica en otras partes del mundo, y aplicando un método de análisis como el aquí propuesto.

Sin duda alguna, habrá que poner atención, según se apunta en los resultados, el papel de las características más importantes o estadísticamente relevantes para fortalecer la economía solidaria, e impulsar a su vez políticas que tiendan al desarrollo de estos sectores. Al final, este trabajo es también un reconocimiento a la existencia de diversas formas asociativas. En donde la economía solidaría deja de ser un discurso o una simple forma de organización, es un una práctica que encuentra expresión en miles de experiencias y personas. En los siguientes capítulos nos enfocaremos al análisis cualitativo viendo las relaciones existentes en el estudio de caso para posteriormente continuar con el análisis cuantitativo.

CAPITULO V. Los tianguis y/o mercados ecológicos en México. Análisis cualitativo

INTRODUCCIÓN

En medio de la premisa de que el mundo se encuentra bajo una sociedad moderna donde el consumo es una acción dictada por las grandes multinacionales que intervienen en toda la cadena productiva y determinan, el qué, cómo y con qué producir, han estado surgiendo organizaciones a nivel mundial para tratar de dinamizar a nivel local estrategias de producción y consumo alternativos como respuesta a la industrialización de los alimentos.

Muchas de estas organizaciones surgen desde las ciudades, grandes y pequeñas, tratando de vincular al consumidor con pequeños agricultores, varios de ellos aún campesinos que sumados a nuevos productores, han regresado al campo o permanecen en las ciudades produciendo alimentos desde ahí formando colectivos agrícolas.

En donde el encuentro entre productores y consumidores permite generar nuevas propuestas de interacción que van más allá de la simple compra y venta, es decir se presentan otras racionalidades, ya que en estos se incorporan opciones de convivencia, de aprendizaje y de regreso a la colectividad, es desde allí que con este estudio empírico se busca dar testimonio de estos espacios con el fin de dar cuenta de estas estructuras de producción y consumo alternativo.

Para Gaiger (2004) desde esos lugares y a partir de actividades como talleres, conferencias, platicas, se construye un espacio para la reflexión que permite reconocer y valorar el trabajo de las personas que están involucradas en la producción, procesamiento y comercio de alimentos ecológicos locales. Es un lugar donde se recuperan y comparten nuevas formas de percibir los alimentos en donde se procura con todo ello transitar hacia un consumo constructivo, que permita el empoderamiento de los actores.

Estos tianguis y mercados ecológicos locales se configuran en lugares en donde se promueve la solidaridad en la medida que las personas se comprometen en un proyecto común, cuya realización y desarrollo considera que se deben asumir y compartir responsabilidades, pero también trabajar para que la toma de decisiones sea horizontal y democrática (Fraise, 2008).

En esta tesis tomamos el caso de los tianguis y mercados ecológicos ya que sin lugar a dudas son respuestas ciudadanas que intentan proponer modelos y racionalidades alternativas, es decir, nuevas formas de ver la producción y consumo desde lo local, en donde las necesidades puedan ser satisfechas a partir de reconocer y valorar el origen de los bienes.

En el presente capítulo en primera instancia se hace una breve descripción de las bases teóricas de los tianguis y mercados ecológicos, con la idea de dar contexto en el que se ubican. Para más adelante escribir sobre su origen y forma de organizarse y como estos están funcionando como espacios para la formación de resistencias locales, racionalidades diferentes y formas de acción colectiva.

Bases teóricas para entender lo que ocurre en los tianguis y mercados solidarios en México desde la economía solidaría.

Los tianguis y mercados solidarios generalmente surgen con base en el deseo de colectivizar formas de satisfacer las necesidades que el mercado se ha encargado de individualizar, de mostrar por ejemplo, que la salud y el medio ambiente son aspectos por los que hay que preocuparse.

En estos lugares se intenta a partir de la convivencia colectiva entre diversos actores (productores, consumidores, técnicos, investigadores, profesores) crear espacios de reflexión y gestión colectiva, micro-espacios, a los que Eme y Laville (1994) llamadon espacios públicos autónomos que buscan a partir del consumo sentar bases para alcanzar un bien común, entre quien produce los alimentos de manera limpia y cercana y quien está interesado en cuidar su salud y su medio ambiente desde la noción del quehacer colectivo.

Espacios que surgen en particular, a partir de una serie de preocupaciones, sobre el riesgo que tiene para la salud las formas actuales de producción, procesamiento y comercialización de los alimentos, así mismo de los impactos sobre el medio ambiente que está provocando la agricultura industrializada (André, 2004).

Pero ¿qué es en sí un tianguis y mercado ecológico? un tianguis y mercado ecológico es un lugar (un micro-espacio), en el que se dinamiza el encuentro entre productores y consumidores, en un espacio público y de acceso abierto en donde el productor ofrece alimentos que provienen de sus propias unidades productivas y con un manejo limpio (ecológico) o en transición a ello, y en donde el consumidor

puede conocer la historia de cómo se produjo el alimento que lleva a casa, así se le pone rostro y se revalora el trabajo que esto implico.

Son también en muchos casos, espacios de formación y de reflexión sobre el consumo de los alimentos pero como una posibilidad para dinamizar otro tipo de relaciones más humanas, más cercanas, y más solidarias.

Generalmente los tianguis y mercados ecológicos surgen porque hay un interés por parte de grupos de consumidores en acceder a alimentos ecológicos, ya que los asocian a que son mejores para la salud, ayudan a la economía de pequeños agricultores y permiten reestablecer una relación diferente con quien los produce.

Para Max-Neef (2004) estos lugares, son propuestas y prácticas que buscan con base en la cooperación y la horizontalidad construir vínculos convivenciales, dirigidos a la satisfacción conjunta de necesidades básicas, tratando de integrar "desde abajo" dimensiones económicas, políticas, culturales y medioambientales en las cuales se desenvuelven. Necesidades que no son solo satisfechas con la adquisición de un alimento ecológico, sino que pretenden incorporar otros satisfactores como el de valorar el entorno natural, no como una acción aislada sino integrada a una forma de vida, vinculada a reconocer a la persona que produce los alimentos.

Así, no solo el valor de los alimentos es por su "calidad" nutritiva, sino también por la historia que existe detrás de ellos, la posibilidad que existe al momento de interactuar entre quien produce y quien consume (Toledo, 2008).

Max-Neef (2004) dice que los mercados y tianguis ecológicos son generalmente organizados por parte del consumidor, quien puede provenir de organizaciones sociales, grupos académicos, culturales, religiosos u organizaciones civiles. Estos por lo general tienden a crear redes solidarias entre ellos y los productores, soportando su propuesta en la defensa de estructuras locales (socio-culturales, organizativas y económicas) de las cuales provienen (Gerritsen y Morales, 2009).

Estas experiencias nacen como consecuencia de un análisis realizado a partir de otros eventos o experiencias previas, relacionadas con problemas ambientales, riesgos a la salud, y por las formas en que se produce, procesa y comercializan los alimentos de manera convencional. Asumiendo la importancia de formar colectivos autónomos y críticos, como un intento de repensar las relaciones económicas desde parámetros diferentes (Max-Neef, 2008).

Las personas que hacen las propuestas de los tianguis y mercados, convocan a reuniones de trabajo para la organización del mismo, invitando a productores y comercializadores para que puedan abastecer de alimentos y otros productos, presentándoles la iniciativa, la cual normalmente ya tiene una propuesta y estructura de operación, donde se tiene considerado el día, horario y condiciones en que serán admitidos los productos, a partir de las personas que acuden a estas reuniones, se van generando racionalidades diferentes a las del mercado tradicional. Los tianguis y mercados ecológicos, como se ha visto surgen con base en esta necesidad de ir modificando las relaciones que se han impuesto a través del mercado donde las acciones son individuales y no colectivas, favoreciendo así un consumo irreflexivo.

Estos tianguis son espacios de interacciones, desarrollados por los ciudadanos, (Laville, 2004), gestando modos alternativos de vida basados en la autogestión, la autosuficiencia, la diversidad, la democracia participativa y la equidad. Desde esta perspectiva se pueden estar favoreciendo o dinamizando acciones de economía solidaría, entendida como el conjunto de las actividades que contribuyen a la democratización de la economía.

Los tianguis y mercados ecológicos son entonces lugares que se organizan para dinamizar el consumo de alimentos ecológicos desde una noción colectiva, en donde acuden productores, procesadores, comercializadores, con historias y orígenes diferentes. Gaiger (2004) propone una serie de prácticas que ocurren en las iniciativas de ESS y sobre la cual se encuentran ciertas coincidencias con lo que ocurre en los tianguis y mercados ecológicos.

En estos se asume un carácter colectivo con respecto a los medios de producción, los procesos de trabajo y la gestión de la iniciativa, minimizando la presencia de relaciones asalariadas y promoviendo que se involucren con los problemas de la comunidad y con las luchas de la ciudadanía. Las acciones que emprenden los tianguis ecológicos están encaminadas a generar una continua reflexión, sobre la forma de producir y consumir los alimentos, no conformándose solo con la venta de estos alimentos, sino también saliendo de sus espacios, para compartir sus experiencias y reflexiones.

Las actividades de formación que ocurren y dinamizan en los tianguis y mercados ecológicos acontecen en dos niveles:

En primera la instancia las actividades de formación que son organizadas por los productores, independientemente de su participación en los tianguis y mercados ecológicos serían de dos formas:

- Por parte de grupos de productores que se reúnen para compartir sus conocimientos a través de actividades prácticas, el cual se podría denominar como trabajo voluntario y de formación.
- En actividades de formación encaminadas al aprovechamiento, manejo y conservación de los recursos naturales que incluyen actividades vinculadas a la recuperación de cuerpos de agua, a la captación de agua de lluvia, a la disminución y separación de basura, conservación de suelo y la reforestación entre otras.

Al interior de estos, también se organizan actividades de formación para los consumidores con el objetivo de que se trascienda del mero acto de compra y venta y se pase a desarrollar acciones de reflexión sobre un consumo más crítico y reflexivo, que aspire a dejar la visión individual y pase al trabajo colectivo, coincidiendo con lo que señala Calle (2009), cuando hablan de un consumo constructivo.

Dentro de las actividades de formación que se incorporan en algunas de estas experiencias se encuentran:

- Conferencias: muchas veces impartidas por los propios consumidores o amigos de ellos, que tienen experiencia en algún tema en particular;

- Video-foros: que consisten en la proyección de algún documental en particular y la discusión del tema central, para llevarlo a una reflexión en la vida propia, con la idea de ver qué acciones vale la pena emprender tanto en lo individual como en lo colectivo.

Una ventaja de estos lugares, es que no solo se dedican a acciones de compra y venta de productos ecológicos, sino que también desarrollan actividades sociales, culturales y recreativas. La relación cercana que se establece entre el productor y el consumidor modifica en principio la forma de ver los alimentos, ya que en muchos de los casos la comida deja de considerarse como mercancía y se asume como el producto del esfuerzo de las personas involucradas.

Esta posibilidad de formar espacios públicos en donde se ofrecen además de los alimentos otras actividades para la reflexión. Contribuyen a la formación de identidades culturales (Gaiger, 2004).Esta interacción activa entre las personas que producen y las que consumen puede conformar verdaderamente espacios públicos autónomos en donde se pase de los individualismos a la colaboración solidaria, buscando la mejor manera de organizar desde las diferencias una acción colectiva (Andre, 2004).

Este tipo de acciones se van constituyendo en instancias que protegen la agricultura local, a través de la construcción de vínculos entre los agricultores y los consumidores, se pretende promover el empoderamiento de aquellas personas, que por la escala de su producción han sido marginadas históricamente por los actuales modelos económicos.

Es desde el ámbito local que se están articulando todas estas acciones de empoderamiento para encontrar formas diferentes de relacionarse entre personas. Aprovechando a veces los espacios que el sistema no ha considerado como de valor económico, son expresiones de formas de acción colectiva y que se están dinamizando de manera local en cada una de estas organizaciones.

Red Mexicana de Tianguis y Mercados Ecológicos en México.

Desde hace algunos años y con base en un creciente interés en la alimentación sana y alternativas de consumo responsable a lo largo de México se han integrado distintos espacios, donde agricultores-productores de alimentos ecológicos de una determinada localidad pueden ofrecer sus productos a consumidores informados y responsables que valoran la labor ambiental de la agricultura orgánica.

Guadalajara, Oaxaca, Xalapa y Texcoco fueron las primeras localidades del país en desarrollar espacios de este tipo, sin embargo hoy suman más de 50 iniciativas de tianguis y mercados ecológicos alternativos a nivel nacional (Red de Tianguis Orgánicos, 2010). Cada uno de estos espacios tiene características únicas y han nacido a partir de distintas razones, por lo que en algunos casos más que en otros se vigila la integridad orgánica de los productos que ahí se comercializan.

Existen casos de mercados donde el proyecto surge con los planteamientos de la ESS. Por otro lado, existen casos en donde la producción orgánica es una parte fundamental del proyecto y esto se deja ver en el desarrollo de Comités Locales de Certificación Orgánica Participativa que orientan a los productores involucrados en el mercado hacia mejores prácticas agrícolas.

En estos tianguis y mercados, los consumidores pueden adquirir productos sanos y libres de plaguicidas químicos, al tiempo que apoyan económicamente la labor de aquellos productores locales. En la filosofía de los tianguis está implícita la idea de apoyar a pequeños productores que rescatan el derecho de sus pueblos de producir e intercambiar alimentos elaborados con prácticas definidas por valores, conocimientos, creencias y rituales pertenecientes a su cultura. Incluye la idea de consumir alimentos nutritivos y sanos (Red de Tianguis Organicos, 2010).

Con esta idea se estimula el comercio, la educación y la sensibilización del consumidor hacia la agricultura orgánica; así como la actitud solidaria de las y los consumidores hacia productores al pagar un precio justo y promover la producción orgánica a nivel nacional (Schwentesius et al., 2008).

En palabras de Max Neef et al. (1996) estos tianguis fortalecen los espacios locales, consolidan prácticas y mecanismos que comunican, socializan y rescatan identidades colectivas que conforman el cuerpo social.

Dentro de las funciones que se destacan en la Red de Tianguis Organicos, se identifican las siguientes:

i. Organizan y coordinan la producción y el consumo directo de productos

orgánicos.

ii. Ofrecen alimentos a precios justos, tanto para los(as) productores(as) como para los(as) consumidores(as), al excluir o minimizar el intermediarismo.

iii. Vinculan a la población de la ciudad con el campo.

iv. Crean conciencia ecológica y social sobre la importancia de consumir y producir en forma responsable.

v. Apoyan el fomento y desarrollo de una alimentación sana, con un modelo de producción sustentable.

vi. Promueven la filosofía de la agricultura orgánica.

vii. Estimulan y promueven el consumo regional de los productos orgánicos.

Entre las personas que participan en esta Red, se mencionan las siguientes: pequeños productores que por lo regular son grupos de campesinos o indígenas con ciertos conocimientos y saberes tradicionales del ámbito local-regional. No todos son netamente rurales ya que algunos pertenecen a zonas urbanas, y personas que pertenecen al ámbito urbano pero realizan actividades vinculadas con el campo, o viceversa (Red de Tianguis Organicos, 2010). Gómez et al. (2005) identifica también como parte de los tianguis a los consumidores responsables, personas que anteponen al acto del consumo de productos, bienes y servicios, juicios de valor relativos al impacto social. Se sienten responsables por las consecuencias de sus decisiones y tienen claro que el mercado es precisamente un espacio de poder, desde donde pueden generar un cambio político, económico y

social. La participación de hombres y mujeres consumidoras en los tianguis orgánicos se limita a conocer el producto que adquieren y a dar sus puntos de vista.

Experiencias de tianguis y mercados ecológicos en México: *Tianguis Orgánico de Chapingo*

En los fines de esta tesis se utiliza el caso del Tianguis Orgánico de Chapingo, el cual nace a partir de un grupo de profesores y alumnos de la Universidad Autónoma de Chapingo. Antes de formarse el tianguis como tal, se organizó un seminario internacional sobre agricultura y producción ecológica en donde intervinieron personas de países que llevaban varios años en la producción ecológica. A partir de este evento, se decide organizar una red de consumidores, integrando tanto a estudiantes, personal administrativo y académico de esta institución.

Posteriormente, se organiza una reunión entre todos los socios y a la que se invita al rector de la universidad para plantear la propuesta de la creación de un tianguis de alimentos ecológicos, a partir de este encuentro y con el apoyo de las autoridades universitarias buscan un lugar en donde establecerse, que además de la venta les permitiese organizar otro tipo de actividades formativas y de reflexión.

> ‘’Se planteó ante el rector de la UACh la necesidad de disponer de un espacio de operación y de incluir a mas consumidores … es así que se asignaron las instalaciones de la extienda UACh para el uso del proyecto “Tianguis Organico” al grupo de profesores fundadores hoy pertenecientes al Centro de Investigaciones Interdisciplinarias para el Desarrollo Rural Integral (CIIDRI)”

A partir de contar con un espacio autorizado por las autoridades universitarias se comienza a invitar a productores que cumplieran con el perfil de la producción

ecológica, hasta ir completando un grupo de productores que permitieran surtir una canasta mínima de alimentos y que no desanimara a los consumidores, con el argumento de que se pudiesen encontrar pocos productos y fuese un pretexto para no ir al tianguis.

En noviembre de 2003 se inaugura este tianguis, e inician con una campaña de difusión, con la finalidad de que la gente conociera del lugar y tuviese información sobre los alimentos ecológicos, debido a que no había una tradición por el consumo de ellos en la región.

A su vez, en el reglamento del mismo tianguis se establece:

"el Tianguis Orgánico Chapingo tiene el objetivo de ser un medio promotor de la agricultura orgánica y de venta directa entre los productores y los consumidores, con el fin de impulsar el mercado interno, local y regional de los productos orgánicos. Así mismo, vincular y enlazar a la Universidad Autónoma Chapingo con su entorno regional, difundir información científico académica, productiva y cultural".

A pesar de estas acciones, en el primer medio año, hay cierta desilusión por parte de los productores, ya que no se vendía lo que se esperaba, eso dio pie a que entre ellos se organizará un sistema de trueque al final de día, así lo que no se podía vender, se intercambiaba y en vez de gastar en otro lugar, colaboraban con sus compañeros.

Paralelo a esta actividad el grupo promotor (comité organizador), constituido por profesores de la Universidad Autónoma de Chapingo, dinamizaba reuniones de análisis y de valoración del proceso en que se encontraban, de tal manera que los productores no se desanimarán y continuarán en el proyecto. Dentro de las

conclusiones de estas reuniones estaba la enfocada a la concientización del consumidor sobre la importancia de comprar en este tipo de lugares.

A partir de este proceso en el que se logra mantener el tianguis, se trabaja en invitar a otros productores de la región con la idea de ampliar la oferta. Con todo ello, desde el segundo año se da una etapa de consolidación lo que les permite a los organizadores comenzar a trabajar en otras actividades vinculadas con la filosofía de su proyecto, entre ellas, el proceso de certificación participativa.

Así mismo, se implementan en esta etapa actividades de formación, procurando que además de comprar encuentren un espacio de aprendizaje y convivencia.

Conforme va avanzando el proyecto se van integrando una serie de elementos que en la actualidad conforma la estructura de operación y funcionamiento del Tianguis Orgánico Chapingo. La organización de talleres y conferencias con la participación de productores como instructores, la conformación de un lugar de lectura. Conforme se fue consolidando este tianguis se promovió la integración de lo que se denomina colectivo de productores, quienes se reúnen periódicamente para tratar sobre asuntos de organización y operación del tianguis.

Respecto al funcionamiento del tianguis, dentro del reglamento existen ciertos principios en los cuales se basan las acciones del tianguis:

Horizontalidad: Todos los integrantes del Comité tienen el mismo nivel de autoridad y la toma de decisiones se basan en el Comité y los coordinadores que la UACh designe.

Participación: Todas las personas implicadas desde la producción y hasta el consumo y de manera horizontal pueden participar en las actividades del tianguis y procesos de

verificación llevados a cabo.

Transparencia: Toda la información sobre el proceso dentro del tianguis (normas, dictámenes, entre otros) será accesible al público en general.

Confianza: como base y como objetivo. Es sobre todo el motor de la creación del grupo. Es un objetivo básico ya que se trata de generar confianza en los productos y los operadores que intervienen en su operación.

A simple vista se puede observar que para la creación del tianguis se toman principios que hacen propios las iniciativas de economía solidaría. Sin embargo, faltaría ver las concepciones propias de economía solidaria que tienen los miembros del mismo. En base a ello, en el siguiente apartado se hace un Análisis de Redes Sociales con los productores sobre aspectos relacionados a la solidaridad, confianza, y cooperación, que son conceptos ligados a la economía solidaría.

Análisis de la Red de Productores del Tianguis Orgánico de Chapingo

El problema de investigación que se aborda en la presente tesis, tal como se describió en los capítulos anteriores, se refiere a las practicas económicas alternativas, poniendo énfasis a las ‘’otras racionalidades’’ en la teoría económica.

Entre los objetivos de investigación de la tesis, que se describieron, y que se considera interesante recordar tenemos:

- Identificar los orígenes de la racionalidad económica que ha dominado el ámbito económico de los mercados y de las instituciones que lo conforman en los últimos cuarenta años y contrastar este con propuestas alternativas como la economía social y solidaria y otras que han emergido retomando ideas de la

economía sustantiva.

- Incorporar al análisis una perspectiva de economía sustantiva y plural que amplíe las dimensiones de lo económico y discuta con la perspectiva formal neoclásica de la economía.

- Para enmarcar los estudios de caso, vamos a responder preguntas como las siguientes: ¿Cuáles son las características y racionalidades de los individuos de este tipo de economías? ¿Bajo qué condiciones o circunstancias estos individuos logran una acción colectiva exitosa?

La primera parte de la investigación busca contrastar los primeros dos objetivos. La segunda parte, acorde con la perspectiva cualitativa y cuantitativa, se sigue una metodología nítidamente estructurada; se parte de la teoría para formular las hipótesis, mismas que son formuladas en forma de modelo empíricamente, se planifica la obtención de datos, se obtienen los datos, se analizan y se vuelve a la teoría. En esta segunda parte, se parte de una hipótesis cuya elaboración de ésta y la investigación empírica se dan en paralelo, de manera que el planteamiento teórico se va construyendo conforme se progresa en el proceso de la investigación. Para esta segunda parte, abordamos el estudio mediante el Análisis de Redes Sociales (ARS) el cual permite identificar las estructuras que emergen en las formas de relación entre los actores (Valente, 2010; Ugander et al., 2012).

El análisis de redes sociales incluye un conjunto específico de métodos y técnicas que sustentan y documentan sus relaciones (Sanz, 2003; Pretty y Smith, 2004; Smith, 2011; Borgatti y Everett, 2008). El Análisis de Redes Sociales también es

conocido como Análisis Estructural, y se ha desarrollado como una herramienta de medición y análisis de estructuras sociales que emergen de las relaciones entre actores sociales como individuos, organizaciones, entre otros.

La aplicación del ARS también se utiliza en estudios sobre análisis matemáticos para comprender las relaciones interpersonales (Barnes et al., 1998); gobernanza y sostenibilidad de organizaciones (Agrawal, 2001). En el análisis de las redes sociales es importante contar con indicadores que permitan evaluar en forma lo más objetiva posible, las características de una red y el comportamiento de los nodos que la conforman. Estos indicadores se pueden determinar en forma individual (para cada nodo) o de forma conjunta (para toda la red, o grupos de nodos). Por lo anterior, el ARS permite la representación formalizada de las relaciones existentes, a partir de algoritmos relativamente estandarizados. Tan importante es poder representar gráficamente la forma de la red de actores, es decir la estructura social, como poder medir y establecer índices algebraicos que representen sistemáticamente propiedades de la estructura, o las situaciones de determinados actores o grupos de ellos en el conjunto de la red, a partir de nodos y vínculos. Todos los índices y la representación gráfica de la red, pueden calcularse mediante el uso del software UCINET 6.1. Sin embargo, seguidamente tales índices se abordan con un poco más de detalle, para comprender la naturaleza de cada cálculo y su utilidad en la presente investigación.

El objetivo de este análisis en la presente tesis doctoral es generar conocimiento sobre los agentes relevantes en estos espacios, de modo que se pueda comprender su comportamiento, intenciones, relaciones entre si y las influencias que pueden

aportar (Brugha et al., 2000). Posterior a este análisis y los resultados de las entrevistas semi estructuradas, en el capítulo VI se busca hacer un modelo de elección discreta para acercarnos en profundidad a las realidades de estos espacios, y sus posibles racionalidades.

Metodología del Análisis de Redes Sociales en los productores del Tianguis Orgánico de Chapingo

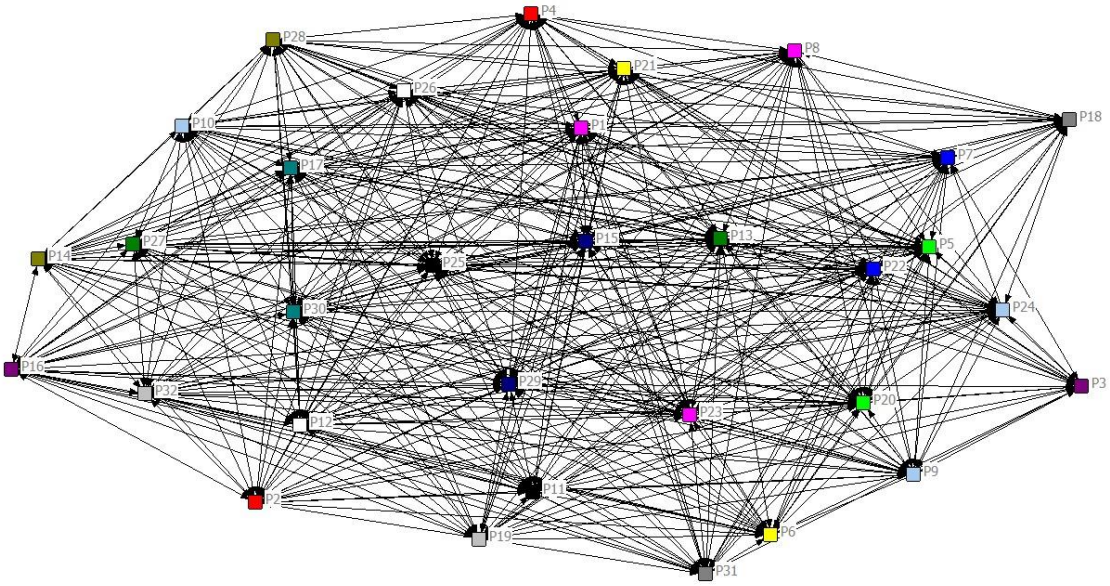
Para este análisis se construye la matriz global de información en función de las relaciones existentes entre los actores. Para ello se usan las preguntas usadas en el instrumento disponible en el Anexo 1 (cuestionario a productores), tal y como se señala seguidamente:

"Pregunta única, Marque con una X al productor que para usted represente (puede ser más de uno, incluso todos si así fuera el caso):

Alguien en quien usted puede confiar para dirigir el tianguis, llevar el control de las reuniones, manejar dinero de las cooperaciones, ser gestor de proyectos del grupo, dirigir compras de insumos, ventas de producto, ser amigo y en general como decimos en el campo: Alguien que sea de su entera confianza".

Esta pregunta se interpreta como la relación que mantiene en nuestro caso un productor "A" con otro productor "B". En este tipo de escalas se asignan números a las relaciones entre los actores de tal modo que si existe relación entre ellos se codifica con un "1" y si no existe relación con un "0". Una vez completada la matriz cuadrada, conformada por igual número de filas y columnas, y basada en la información recopilada en las consultas a los actores, se utiliza el software UCINET 6.1 (Borgatti et al., 2002). En la figura 5.1 se muestran los nodos de confianza que respondió cada productor con sus compañeros.

Figura 5.1 Nodos de Confianza



Fuente: Elaboración propia a través del software UCINET 6.0

En total son 32 productores los que pertenecen al Tianguis Orgánico de Chapingo y a los que se les aplico el instrumento (cuestionario). Cada productor está identificado con número para facilitar su análisis de relaciones en las redes sociales que se presentan más adelante en el presente capítulo. La Figura 5.1 presenta el grafo de la red de los actores vinculados al Tianguis, mostrando una gran cantidad de enlaces o relaciones de confianza entre los distintos productores. Su conformación no se construye sobre uno o pocos actores centrales, sino por el contrario, múltiples nodos que establecen múltiples relaciones entre sí.

Grados de centralidad (confianza) de la red.

El grado de centralidad es el número de actores a los cuales un actor está directamente unido. Se puede dividir en dos: grado de salida y grado de entrada. El grado de salida es la suma de las relaciones que los actores dicen tener con el resto (en nuestro caso es la confianza que un productor dice tener con el resto), mientras

que el grado de entrada es la suma de las relaciones referidas hacia un actor por otros.

El grado, en ambos casos, se puede presentar normalizado, el cual consiste en expresar en forma porcentual este valor. Su cálculo es como sigue:

$$G = \sum_{j} X_{ij}$$

$$Gnorm = \sum_{j} \frac{X_{ij}}{n-1} * 100$$

El grado (G) es igual a la suma de las relaciones entre el actor analizado (i) y el resto (j), sea j entrada o salida. El grado normalizado (Gnorm) divide el grado entre el número de actores menos 1 (n-1).

El grado (entrada y salida) entonces, da cuenta de las relaciones directas de un actor. En nuestro caso medimos la confianza que existe entre los productores, en las siguientes tablas se muestran los grados de entrada y de salida.

Tabla 5.1. Grado de Centralidad (Salida) de la confianza entre productores

P1	0.774	**P9**	0.742	**P17**	0.774	**P25**	0.806
P2	0.613	**P10**	0.806	**P18**	0.645	**P26**	0.774
P3	0.484	**P11**	0.710	**P19**	0.774	**P27**	0.710
P4	0.742	**P12**	0.871	**P20**	0.774	**P28**	0.710
P5	0.710	**P13**	0.774	**P21**	0.774	**P29**	0.935

P6	0.742	**P14**	0.742	**P22**	0.645	**P30**	0.806
P7	0.677	**P15**	0.871	**P23**	0.677	**P31**	0.548
P8	0.677	**P16**	0.710	**P24**	0.742	**P32**	0.613

Fuente: Elaboración propia a través del programa UCINET 6.0

Tal y como puede observarse en la tabla 5.1., el nodo correspondiente a los productores 20, 29 y 13 concentran los mayores índices de centralidad, es decir el mayor grado de confianza con otros nodos dentro de la red.

Tabla 5.2. Grado de centralidad (entrada) entre los productores

P1	0.806	**P9**	0.774	**P17**	0.774	**P25**	0.677
P2	0.677	**P10**	0.806	**P18**	0.645	**P26**	0.742
P3	0.548	**P11**	0.742	**P19**	0.677	**P27**	0.710
P4	0.742	**P12**	0.677	**P20**	0.871	**P28**	0.677
P5	0.806	**P13**	0.839	**P21**	0.742	**P29**	0.839
P6	0.774	**P14**	0.645	**P22**	0.710	**P30**	0.677
P7	0.774	**P15**	0.774	**P23**	0.677	**P31**	0.581
P8	0.710	**P16**	0.645	**P24**	0.774	**P32**	0.710

Fuente: Elaboración propia a través del software UCINET 6.0

En cambio, podemos afirmar que los actores centrales de la Red de productores en cuanto a menciones recibidas de confianza son los productores 1, 5, 13 y 20, y siendo el 3 quien menos tiene.

Índice de intermediación de la red

El índice de intermediación, refiere el grado con el que un actor conecta indirectamente a varios actores a través de sus enlaces directos. Por lo tanto, actores que tienen altos índices de intermediación servirán de puente entre muchos actores no adyacentes en la red. Este indicador es clave, pues hay que ver quién

está intermediando las relaciones entre los actores clave.

Aquí interesa el flujo (dirección) de las relaciones para calcular el número de veces que un actor aparece de intermediario en el camino más corto entre otros.

El valor de la intermediación se expresa como:

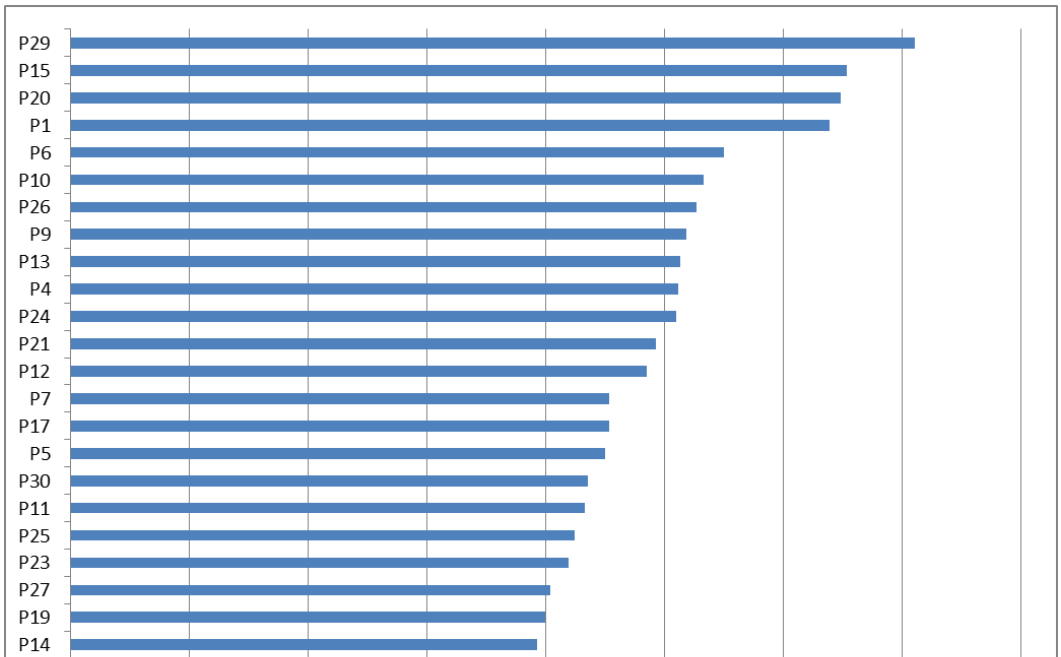
$$C_b(K) = \frac{2\sum_{i=1}^{n}\sum_{i=1}^{n}(\frac{gij(k)}{gij})}{n^2 - 3n + 2}$$

Para todos los puntos i,j,k, donde i<j, n es el número de nodos en la red y gij(k) es la distancia geodésica entre i y j, que pasan por k. Por tanto, si k está en el camino más corto del par (i,j), K tiene una alta intermediación.

Lo primero es contar el número de veces que un actor aparece mediando la relación. Posteriormente se normaliza.

En la tabla 5.2 se evidencia que el actor de mayor índice de intermediación en la red lo ejerce el productor 29, es decir, sirve de puente entre los demás actores al estar conectado a todos ellos.

Figura 5.2. Índice de intermediación



Fuente: elaboración propia

Después le siguen los productores 15, 20 y 1. Estos cuatro productores se podrían decir sirven como intermediarios de confianza, teniendo un papel clave para generar vínculos entre todos los productores. En el siguiente apartado se muestra el grado de cercanía, definiéndolo como la capacidad de un nodo de llegar a todos los nodos de la red.

Grado de cercanía entre los productores del Tianguis Orgánico de Chapingo

La cercanía es la capacidad de un actor de acceder al resto de actores. Un actor con alta cercanía muestra la capacidad de acceder a buena parte de la red de manera eficiente, o mediante pocas relaciones. Un actor cercano está en una posición estratégica dentro de la red.

El valor de la cercanía se expresa como:

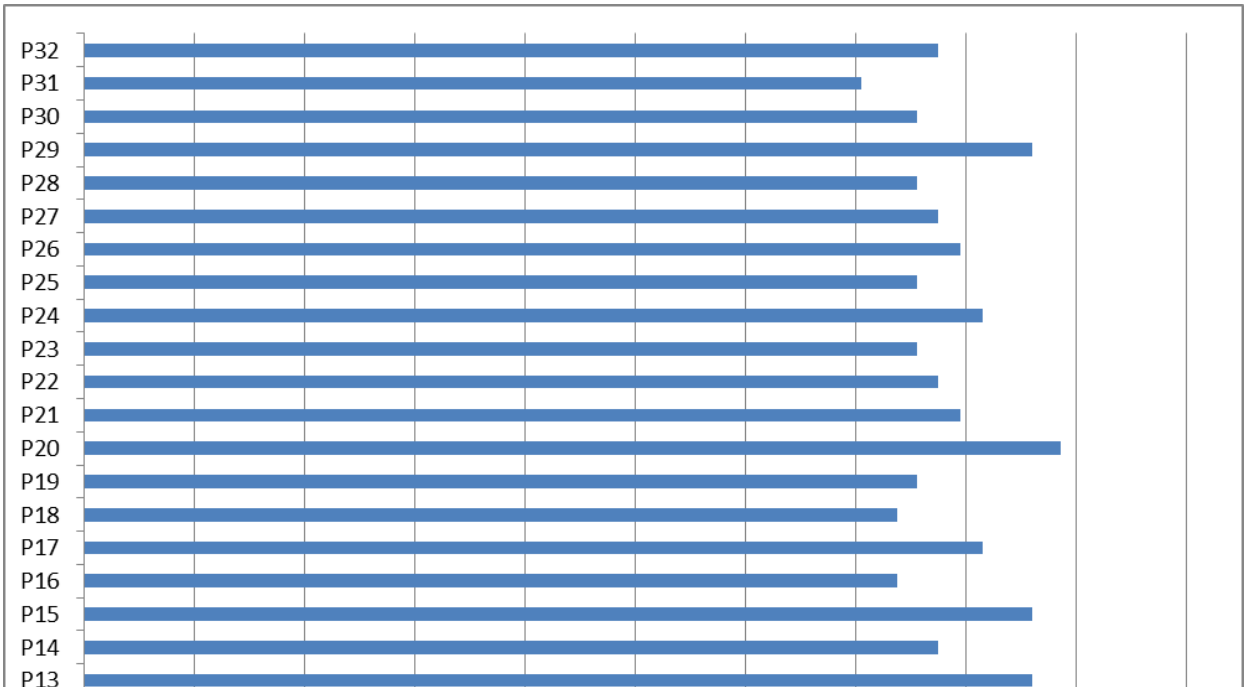
$$C(K) = n(n-1)\frac{1}{\sum Dgeod_k} * 100$$

Donde K es un nodo y Dgeodk es la suma de las distancias geodésicas del nodo K

a todos los demás nodos conectados. Una distancia geodésica es la distancia más corta entre dos nodos.

En nuestro caso, el grado de cercanía lo podemos catalogar como la distancia de un productor al resto de los productores. En el tianguis podemos observar que en confianza entre productores, los más cercanos o confiables son los productores 20 y 29.

Figura 5.3. Índice de cercanía en el Tianguis Orgánico de Chapingo



Fuente: elaboración propia

Densidad de la red

Se define como la proporción de las relaciones de hecho sobre las relaciones potenciales. Dicho en otras palabras, la densidad muestra el índice de conectividad que se tiene dentro de la red.

Su cálculo se realiza a partir de la siguiente expresión:

$$D = \frac{2l}{n(n-1)} * 100$$

La densidad (D) es igual al número de relaciones existentes (l) entre el número de relaciones posibles n(n-1). El número 2 que acompaña a la l se elimina en caso de tratarse de relaciones no recíprocas, es decir cuando no existe simultáneamente entrada y salida entre los actores, las cuales derivan por definición en una matriz simétrica.

La densidad se expresa en porcentaje: una densidad del 100% indica que todos los actores están relacionados entre sí; una densidad del 0% indica que todos los actores se encuentran sueltos. En el caso de nuestro estudio, la densidad de las relaciones de confianza se muestra en la tabla 5.3.

Tabla 5.3. Densidad de la red de productores del Tianguis Orgánico de Chapingo

	Grado	Vínculos
Densidad	0.730	724

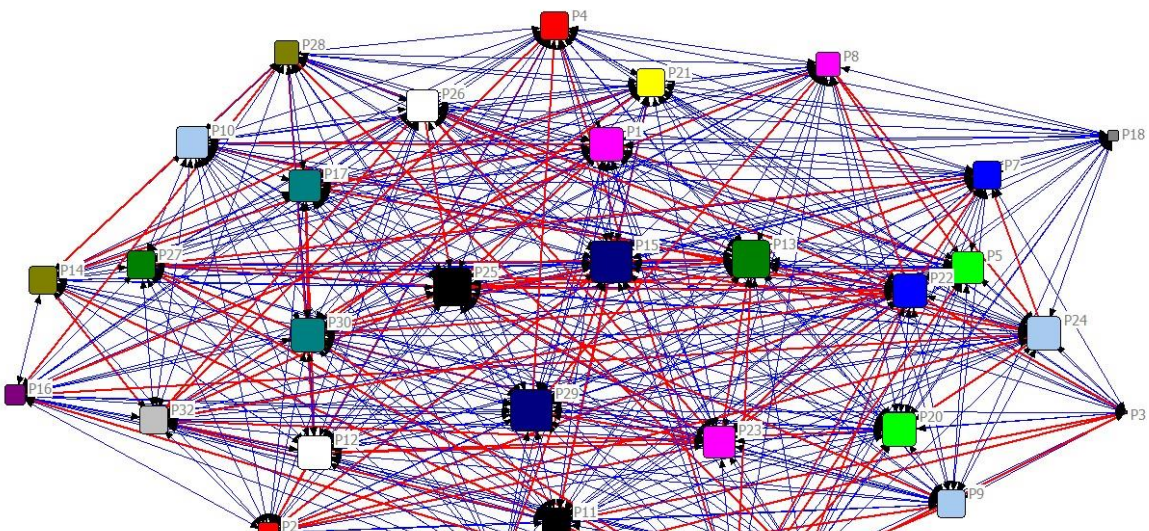
Fuente: elaboración propia

Índice de reciprocidad en las relaciones de confianza

Posteriormente a los índices calculados de la red, nos preguntamos si las relaciones de confianza reportadas por los productores son en realidad reciprocas, entendiendo a la reciprocidad como una correspondencia, un intercambio mutuo, i.e., si la confianza de un productor hacia otro es igualmente correspondida. El software para el análisis de redes sociales también nos permite medir esas relaciones de reciprocidad.

En la figura 5.4 se muestran los nodos de reciprocidad.

Figura 5.4 Vínculos de reciprocidad de la confianza



Fuente: elaboración propia a través de UCINET.

Este resultado es consistente con los índices anteriormente calculados y la alta densidad, es un resultado de ellas. Cuando las densidades son muy bajas, los lazos no son tan recíprocos, i.e., las correlaciones pueden ser muy pequeñas.

En efecto el incumplimiento de la reciprocidad lleva, como se ha planteado, a la ruptura de las relaciones y posible fracaso de este tipo de iniciativas.

En sí mismo esto puede parecer como un hallazgo interesante para los fines de esta tesis, pero de menor importancia, pues se traduce en un efecto importante para el éxito de este tipo de iniciativas y acción colectiva. Eso es porque el éxito depende de la capacidad de confianza en cada uno de los productores.

Este nivel de análisis proporciona una visión interna adicional para nuestra comprensión de la interacción entre los productores y sus relaciones de reciprocidad y confianza.

Relaciones de solidaridad entre los productores del Tianguis Orgánico de Chapingo.

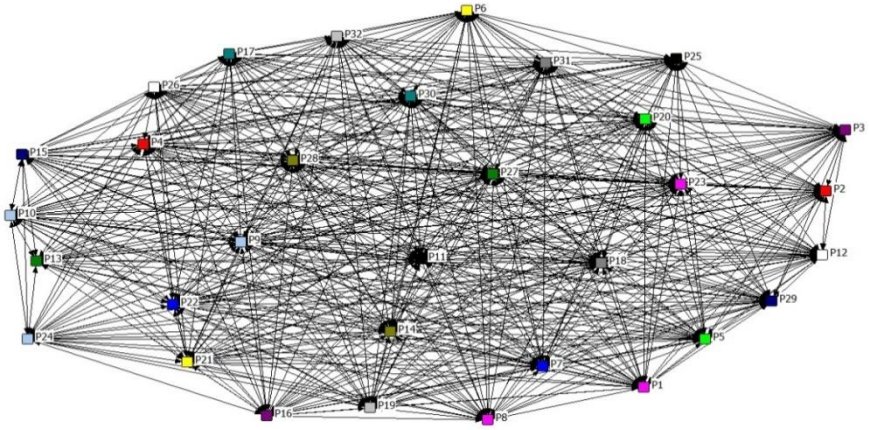
Igual que el análisis de confianza en los productores, calculamos el grado de solidaridad.

“Pregunta única, Marque con una X al productor que para usted represente (puede ser más de uno, incluso todos si así fuera el caso):

La Solidaridad es un fenómeno multidimensional que se manifiesta en distintas formas de ayuda. La solidaridad es el aspecto social que se entiende como la capacidad de entregarse a otros individuos pensando en estos como semejantes. En caso de que uno de sus compañeros productores requiera de algún tipo ayuda ¿a quienes estaría dispuesto a ayudar? O en otros términos, ¿respecto a que compañero productor tendría una actitud solidaria?”.

En la figura 5.5, se muestran los vínculos existentes. Los lazos pareciera son más fuertes que los de la confianza al tener mas (más) conexiones por cada actor, lo cual puede corroborarse con los grados de centralidad.

Figura 5.5. Vínculos de solidaridad entre productores



Fuente: elaboración propia a través de UCINET.

Las ideas que han fundamentado esta tesis como se puede recordar en los objetivos de la misma y de su bagaje teórico son las relacionadas a la ayuda mutua y la solidaridad, así como algunas prácticas que aplica la acción colectiva.

Contrastamos también los grados de centralidad buscando las relaciones de solidaridad entre miembros, donde pudimos apreciar que este conjunto de productores del tianguis presenta relaciones de solidaridad al tener un promedio de 0.903, i.e, las relaciones son muy marcadas.

Tabla 5.3. Grado de Centralidad (Salida) de la solidaridad entre productores

P1	0.935	**P9**	0.871	**P17**	0.871	**P25**	0.903
P2	0.871	**P10**	0.903	**P18**	0.903	**P26**	0.968
P3	0.871	**P11**	0.903	**P19**	0.903	**P27**	0.935
P4	0.935	**P12**	0.903	**P20**	0.871	**P28**	0.968
P5	0.935	**P13**	0.935	**P21**	0.903	**P29**	0.903
P6	0.903	**P14**	0.935	**P22**	0.935	**P30**	0.903
P7	0.903	**P15**	0.871	**P23**	0.903	**P31**	0.871
P8	0.968	**P16**	0.806	**P24**	0.903	**P32**	0.839

Fuente: elaboración propia

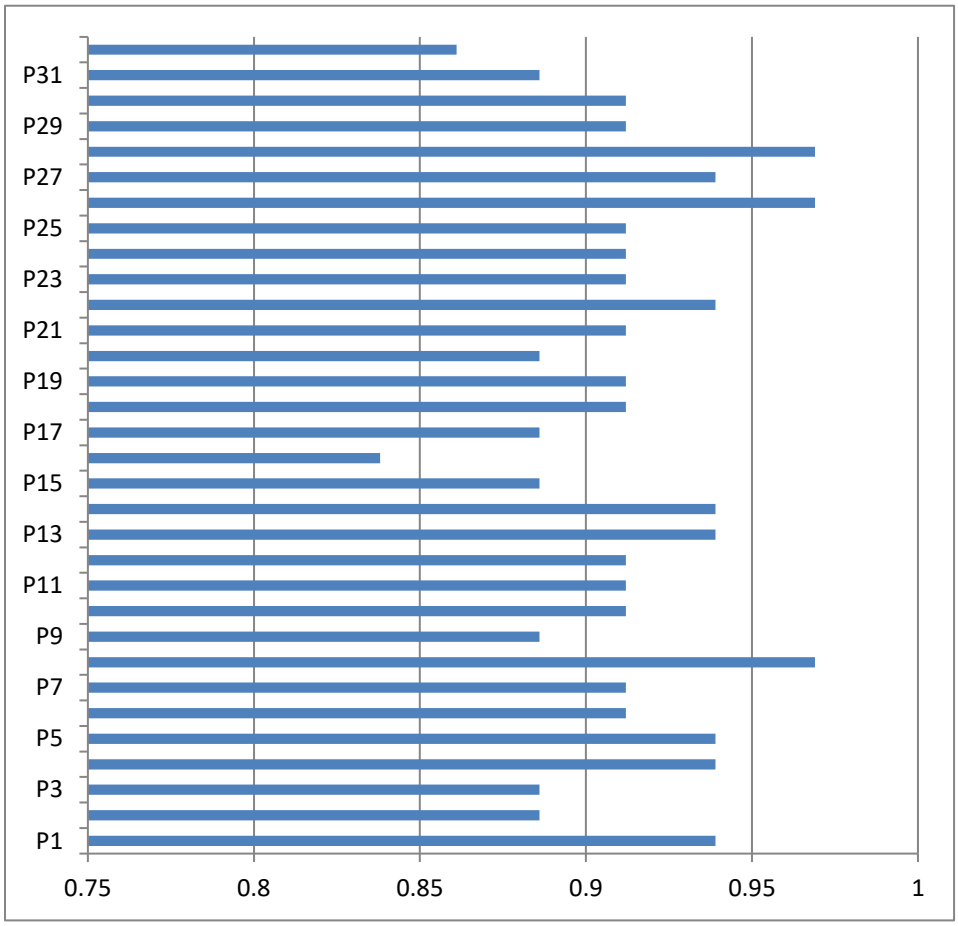
Lo mismo se puede observar en el grado de centralidad de salida, este panorama permite corroborar los supuestos de economía solidaría y la emergencia de formas alternativas en este tipo de espacios.

Tabla 5.4. Grado de centralidad (entrada) entre los productores

P1	0.935	**P9**	0.935	**P17**	0.903	**P25**	0.935
P2	0.871	**P10**	0.839	**P18**	0.903	**P26**	0.935
P3	0.839	**P11**	0.968	**P19**	0.903	**P27**	0.903
P4	0.935	**P12**	0.903	**P20**	0.903	**P28**	1.000
P5	1.000	**P13**	0.839	**P21**	0.839	**P29**	0.968
P6	0.903	**P14**	0.903	**P22**	0.839	**P30**	0.935
P7	0.903	**P15**	0.839	**P23**	0.903	**P31**	0.935
P8	0.839	**P16**	0.903	**P24**	0.871	**P32**	0.903

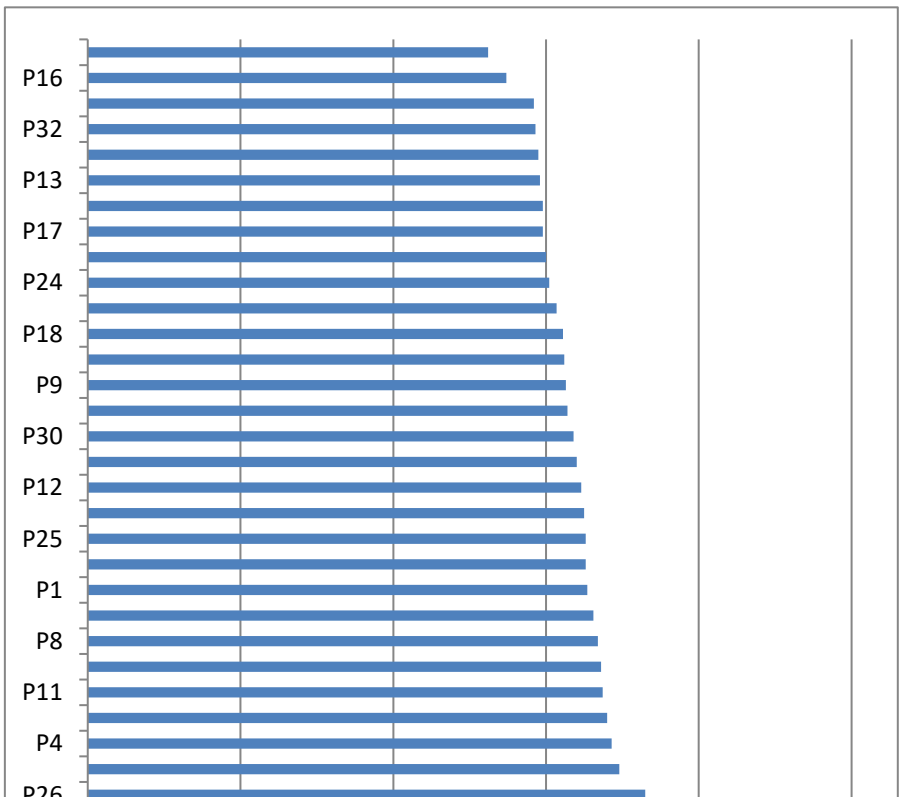
Fuente: elaboración propia

Figura 5.6. Índice de cercanía (solidaridad) en el Tianguis Orgánico de Chapingo



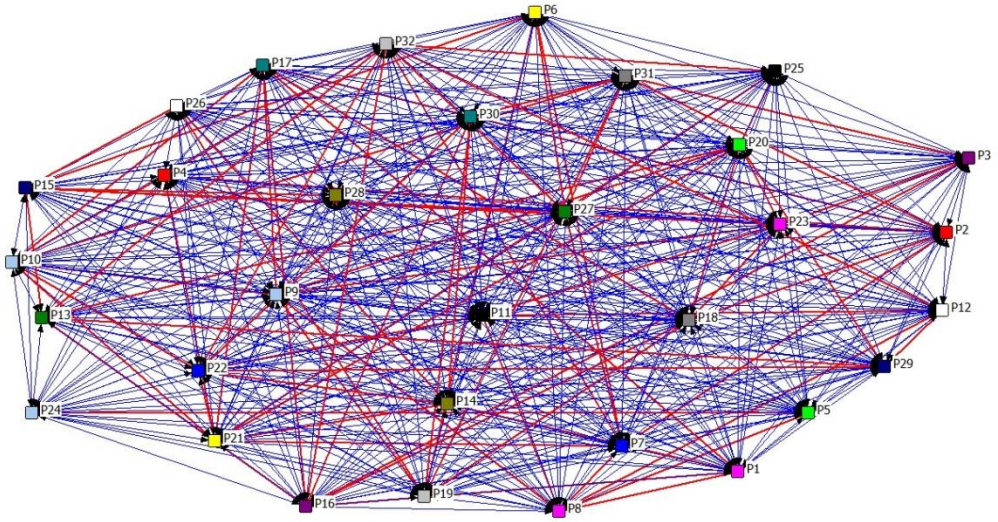
Fuente: elaboración propia

Figura 5.7. Índice de intermediación (solidaridad)



Fuente: elaboración propia

Figura 5.8 Reciprocidad de la solidaridad



Fuente: elaboración propia.

Identificación de actores más influyentes en el Tianguis Orgánico de Chapingo.

El problema de identificar a los actores clave en las redes constituye uno de los que en mayor medida ha motivado el desarrollo conceptual de este tipo de técnicas de análisis de redes.

La identificación de actores clave es relevante para focalizar la atención en nodos útiles que ayudan en nuestro caso a la estabilidad que puede tener la red del Tianguis Orgánico de Chapingo.

En esta parte se resume cuáles fueron los actores principales de la red de

productores en términos de centralidad, cercanía e intermediación.

Para Borgatti (2002) existen dos tipos de actores clave, a saber: difusores y estructuradores. Los difusores son aquel grupo de nodos cuya posición en la red les permite enviar información a la mayoría de los nodos. Por su parte, los estructuradores son aquellos que en caso de desaparecer, la red quedaría fragmentada en su gran mayoría.

En nuestro caso, nos encontramos con una red cuya densidad es de 0.730 y el número de conexiones presentes es de 724 en la confianza y una densidad de 0.904 y 897 vínculos en la solidaridad, si tenemos en cuenta que en una red perfecta el numero seria 1 y cuanto más cercano a 0 más imperfecta, nos damos cuenta que se trata de una red consolidada en relaciones de confianza y solidaridad.

En el análisis de cada uno de los productores la tabla 5.5 muestra un resumen de quienes son los actores clave en base a los resultados obtenidos:

Tabla 5.5. Actores clave en el Tianguis Orgánico de Chapingo

Productores Clave	Índice de intermediación	Índice de centralidad (entrada)	Índice de centralidad (salida)	Índice de cercanía	Reciprocidad en las relaciones
Confianza	29, 15, 20, 1, 6	13, 15, 20, 29, 1, 5, 10	12, 15, 30, 25, 10	20, 29, 15, 13, 10, 5, 1	0.881
Solidaridad	28, 5, 26, 14, 4, 29	8, 26, 28, 1, 4, 5, 13, 14, 22, 27	5, 11, 28, 29, 1, 5, 9, 25, 26	1, 4, 5, 11, 25, 26, 28, 29, 30, 31	0.907

Fuente: elaboración propia.

En el caso de las relaciones de reciprocidad en la confianza y en la solidaridad, se presentan altos índices 0.881 y 0.907, esto nos da junto con la densidad una idea que confirma una red bastante integrada y basada en vínculos recíprocos.

En la tabla se muestra igual la importancia de los productores 1, 15 y 20, los cuales aparecen mejor posicionados en la mayoría de los indicadores (centralidad, intermediación y cercanía). Respecto al índice de intermediación, el productor 29 (1.421) es quien sirve de mayor manera como puente para conectar con los demás productores, seguidos de los productores 15 (1.307) y 20 (1.296).

En cambio el índice de centralidad (salida) nos arrojó como actores clave a seis productores: 12, 15, y 29. Nuevamente el productor 15 es mencionado por sus compañeros. En tanto en la centralidad (entrada) nos encontramos con los productores: 13, 15, 20 y 29.

Diversos interrogantes surgen de este análisis de redes dentro del Tianguis Orgánico de Chapingo sobre estos actores clave: ¿Cuántos años tienen dentro del tianguis? ¿Cómo llegaron? ¿Cuál es el rol que han tenido dentro del mismo? En modo exploratorio, el siguiente apartado responde estas y otras preguntas respecto a los productores clave y demás a través del instrumento 2 (ver anexo 2).

Aspectos generales de los productores (redacción de resultados obtenidos en el cuestionario a productores)

Una vez obtenido el Análisis de Redes Sociales, la siguiente parte del capítulo corresponde a estudiar algunos aspectos relacionados a las características de los productores, las concepciones que tienen sobre la economía solidaría, su papel

dentro del tianguis, etc.

A partir de ello, intentamos dar cuenta de algunas claves para el análisis de estas experiencias, como parte de la ESS, que consideramos se enmarcan en los sectores populares que para Coraggio (2011) es la base desde dónde se puede construir otra economía.

Pues se trata de espacios en los cuales se establecen relaciones sociales entre productores y compradores, ancladas en una ética nueva que guía nuevas prácticas económicas: eliminación/disminución de la intermediación, precio justo, no explotación del trabajo, calidad, equidad de género, cuidado del ambiente.

En tal sentido, creemos que para el desarrollo de la ESS resulta esencial la construcción de estos mercados, en los cuales la solidaridad es un eje central. El objetivo principal es la reproducción ampliada de la vida de todos, impulsando una economía alternativa que permita la mejora continua de su calidad de vida, en donde los intercambios pueden regirse por prácticas y valores solidarios.

Para dar cuenta de ello, hemos dividido la sección en cinco apartados: Información general, participación en el tianguis, sobre la producción y sus productos, relación con el carácter institucional, aspectos ideológicos, acción colectiva, solidaridad y cooperación.

I. Información general

Retomando un poco sus orígenes, ese proyecto se originó por iniciativa de un conjunto de docentes y alumnos con diversas pertenencias institucionales, al que

luego irían sumándose otros actores.

Entrevistando a algunos de los productores, dan cuenta que el tianguis es una respuesta colectiva de los productores frente a la problemática del acceso al mercado, pensando en un espacio en donde vender sus productos de una manera más justa, evitando los intermediarios, en relación directa con los consumidores.

Actualmente participan en total 34 productores, ofertando diversos productos, completando una canasta básica. En este espacio los productores tienen un precio fijo y único: para ello periódicamente los productores se reúnen para evaluar los precios de la zona, del mercado y algunas otras variables y en base a eso definen de común acuerdo un precio justo, razonable al consumidor y unificado para todos el cual anotan en una pizarra grande visible al público y deben respetar todos los puestos durante toda la jornada.

El horario de funcionamiento del tianguis es de 9 a 15 hs. en sábados, y de 10 a 14hs. en domingos, para lo cual los productores suelen llegar alrededor de las 8 de la mañana a descargar su mercadería, armar el puesto, etc.

La zona de cooperativo, donde funciona el tianguis, queda en una zona pegada a facultades de la Universidad Autónoma de Chapingo, un poco alejada del centro de Texcoco, por lo cual los consumidores suelen ser en su mayoría docentes, no docentes, alumnos, y gente que viven por la zona o van por la cercanía a sus casas, trabajos, etc.

Entre los aspectos que destacan prima la calidad y la frescura de los productos, el trato de los productores y el hecho que se trate de productores familiares. Entre lo que nos contaba alguno de los consumidores:

> "Pues yo vengo aquí porque sé que voy a encontrar los productos frescos, y que no trae químico … y además estoy apoyando a las familias de estas personas (productores) y ayudando su economía". (Consumidor TOCh. 06. 05. 17)

> "Me gusta comprar en el tianguis porque es más económico y los alimentos son más sanos … conozco a Rita y algunos de los productores y por ellos sé que es alimento de calidad … la otra vez estuvimos en la huerta de uno de los productores y nos explicaron el proceso". (Consumidor TOCh 07.05.17)

En cuanto al eje de las reglas de funcionamiento, queremos destacar que los productores son en su mayoría agricultores familiares, para poder continuar en el tianguis, los productores deben asistir a las reuniones mensuales que se realizan, lo cual funciona como un espacio de encuentro, debate y resolución de las cuestiones operativas del funcionamiento del tianguis, y en donde se va revisando continuamente el reglamento interno acordado por todos.

Para concluir con esta descripción general, queremos destacar que los coordinadores y ciertos productores que iniciaron este proyecto afirman que a lo largo de estos años se ha constituido como un espacio de fortalecimiento de la relación entre productores, de asociativismo, organización colectiva, así como también en un espacio de intercambio y comercialización, de relación directa productor-consumidor, que fortalece los vínculos y da pie a un mercado por asi

decirlo solidario. Como afirman ellos, es hoy un espacio de aprendizaje y crecimiento continuo.

> “Está bien porque vienes al tianguis, aprendes de los talleres y te vas capacitando … es un aprendizaje continuo que se tiene dentro del tianguis”. (Productor TOCh. 06..05.17)
>
> “Además de ser un espacio donde se da compra-venta, también hacemos de manera colectiva talleres y conferencias abiertas al público en general … construimos más allá de una relación comercial con el consumidor, sino una relación horizontal.” (Productor TOCh. 06.05.179).

Consideramos que llegado este punto, para comprender el significado que tiene esta experiencia para los productores resulta necesario adentrarnos en el universo de sentidos por ellos construidos, por lo cual a continuación nos centraremos en “escuchar sus propias voces”.

II. Participación en el tianguis

En total son 34 los productores que hay dentro del tianguis, cada uno tiene su lugar asignado, y aunque algún compañero falte, ese espacio no es ocupado por nadie, no se trasladan al puesto de al lado sino que ese espacio se deja y cada uno arma el puesto en su lugar previamente acordado.

Antes de que existiera el tianguis o que participaran en el mismo, la mayoría de los productores sólo vendían a los intermediarios que iban a comprarles (aunque en aquellos casos que contaban con vehículo propio iban a vender ellos mismos al mercado convencional). Es decir que no asistían a otros tianguis con lo cual ésta fue su primer experiencia de este tipo lo cual les implicó algunos cambios.

"Te charlan. Ir al tianguis es como que te despejas la mente. No estás con que 'el campo el campo el campo'. Ahí como que conoces nuevas personas, te charlan, te cuentan, a veces te cuentan sus problemas o a veces te ven mal y te dicen '¿qué te pasa, cómo estás?'. O también tu cuentas tus problemas … Viste que los mismos clientes te conocen y te compran. Yo la verdad tengo muchos clientes. Y te cuentan que viajaron y les fue así, o te cuentan que 'mirá estoy dando clase', y...'¿viste?' Pero te cambia, te cambia. (Productor TOCh. 06.05.17)

"Ahora que estamos en el tianguis tenemos más ingreso, y valoran más el producto los consumidores, hasta pasa que algunos defienden el producto". (Productor TOCh. 07.05.17)

Este espacio representa entonces una posibilidad, que antes no tenían, de poder recibir un mayor ingreso por sus productos que se suma a otras modalidades de comercialización que son alternativas al circuito convencional y que han surgido los últimos tiempos.

Por lo relatado hasta aquí, pareciera que las relaciones entre los productores son principalmente de tipo comercial. Sin embargo, cuando indagamos un poco más podemos encontrar otros significados de este espacio de comercialización que van más allá de esa pura relación de compra y venta.

III. Producción orgánica

En lo que respecta a la forma de producción, algunos productores separaron la producción destinando un sector exclusivamente para el tianguis, o comenzaron a producir de manera un poco más variada para llevar al tianguis menos cantidad y más variedad.

"En mi caso solo nos dedicábamos a la producción de miel pero acá en los talleres aprendimos a sacar otras variedades derivados de la miel y lo empezamos a traer, también entramos con plantas

medicinales y hacer nuestro huerto". (Productor TOCh. 06.05.17)

"En un principio solo producíamos para vender, pero dejamos un poco para autoconsumo, o intercambiar con otros productores, veíamos que se hacía en algunas ocasiones y quisimos hacer lo mismo. (Productor TOCh. 07.05.17)

Conforme a producir de manera orgánica, algunos consideran a la misma como una filosofía de vida y como una manera de transformar la vida:

"No nada más estamos vendiendo por vender, si estamos vendiendo pero estamos vendiendo toda una filosofía de vida, o sea, a cada gente que compra dentro del tianguis le estamos dando toda la información de cómo fue producido, damos la posibilidad de ir al huerto, en cambio las grandes cadenas, no les interesa, ellos quieren vender, nosotros tenemos otro rollo, le damos verdadera confianza a la gente": (Productor TOCh. 12.05.17)

"A mí no me interesa ganar dinero para hacerme rica, lo que me interesa es no morirme de hambre y no quedarme colgada con los gastos, no creo volverme millonaria con esto (producción orgánica) pero si estoy ayudando a la gente a tomar consciencia y hacer esto una forma de vida, está bien" (Productora TOCh. 12.05.17)

En otros casos, la producción orgánica representa una forma de desarrollo local con un cierto impacto en el mercado nacional:

"Me da la opción de seguir teniendo ingresos, un desarrollo no opulento como muchas desean, pero sí de más o menos tener ingresos que pueden satisfacer las necesidades básicas, pero también implica un desarrollo regional en la medida en que se integra lo local y vas a impactar sobre el mercado nacional". (Productor TOCh. 13.05.17)

Para otros más que una filosofía de vida, el producir de esta forma también es una expresión afectiva hacia la naturaleza y el ser humano:

> “No estamos haciendo otra cosa que dar amor, por ejemplo lo que yo produzco y traigo al tianguis, yo lo siembro con amor, con mis propias manos, y es un compromiso con la naturaleza, y con la economía, para el mercado local crezca”. (Productora TOCh. 12.05.17)

En cuanto a los productores y su manera de producir, se destaca por los coordinadores que son casi todos pequeños productores pero destacando su producción orgánica y desarrollo al mercado local:

> “Pues casi son todos son pequeños productores, no son grandes productores y no podría haber un gran productor aquí, o muy difícilmente, pero todos estos pequeños productores, que es lo que hacen, hacen una labor muy fuerte a lo largo de todo su cultivo, le ponen mucho cuidado, están ofreciendo y contribuyendo al desarrollo local” (Coordinador TOCh. 12. 05.17).

En el siguiente apartado nos enfocaremos en el aspecto institucional, i.e., como se identifican los productores con el propio tianguis, que significa para ellos institucionalmente estar en ese espacio, su diferencia con otros espacios e instituciones.

IV. Carácter institucional

Las relaciones sociales o de proximidad (Laville, 2009) se centran principalmente en las características de los actores, sin embargo estas relaciones pueden estar rodeadas de regulaciones bajo diferentes niveles, es decir, el carácter institucional. Y como también lo argumenta Coraggio, se tratan de espacios donde se va creando una institucionalización democrática, dentro de las cuales se articula la igualdad y libertad.

Respecto a ello, algunos productores nos hicieron saber sus opiniones. Cuando se les preguntaba sobre que hace diferente al Tianguis Orgánico de Chapingo de otros espacios:

> "No somos iguales, nuestros mercados no son los mismos y porque en algunos mercados siguen implementando algunos criterios que no son importantes para la iniciativa local". (Entrevista a productor Chapingo 14.05.17)

En relación a las representaciones sociales que algunos productores pretenden transmitir en este espacio a manera de ideología, expresan:

> "Lo que defendemos es la madre tierra, la cultura de los pueblos, y esto, no ha sido fácil, hay mucho bombardeo de afuera, gente de empresas, instituciones que pues, están penetrando en las comunidades, y parece ser que al gobierno a veces lo que le interesa es descampesinar el campo, no, y este, y después ellos apropiarse o venden las tierras a trasnacionales, entonces, es muy difícil y entonces siempre será una lucha en las comunidades, los que nos quedamos con la cultura del pasado, lo que queremos es que nuestra cultura se conserve, que la riqueza que está ahí siga siendo nuestra, y bueno lo tenemos que defender". (Entrevista a productor TOCh. 13.05.17)

A simple vista, nos podemos dar cuenta que aparte de ser el tianguis un sustento de vida para los productores, también representa una visión de acción colectiva para preservar las raíces culturales de la localidad y un desarrollo económico local. En estos espacios se trata pues de atender a los problemas cotidianos en un marco de prospectiva, planificación y procesos de un desarrollo humano, desde lo local y regional.

A su vez estos espacios son vistos como formas de resistencias y acciones

colectivas, sin embargo, es importante señalar los retos y dificultades para el desenvolvimiento de este tipo de actividades. Al respecto uno de los productores menciona:

> "Para que la gente se integre y comparta, que realmente se responsabilice con el tianguis … que se sientan identificados y que a donde quieran que vayan lleven la camiseta y lleven este feeling (sentimiento) para trasmitir lo que es el tianguis orgánico… porque no nada más es ir y tener una imagen, sino que es a ver ¿Qué estoy haciendo acá?, para que yo pueda decir, que el tianguis orgánico… tiene esto y estamos luchando con esto, ¿no?" (Productor TOCh. 14.05.17).

> "La principal dificultad es que más gente entienda y valore el trabajo que se hace dentro del tianguis. Hay gente (consumidores) todavía con falta de consciencia y que no entiende lo que es luchar por nuestras raíces, ni les interesa. Esa es la más grande dificultad, no tener a nuestra propia gente de nuestro lado, después… después lo demás se puede ir puliendo". (Entrevista a productor TOCh. 13.05.17)

En el siguiente apartado adentramos un poco más sobre la acción colectiva, sus logros e importancia de la misma dentro del tianguis y como espacio de economía solidaría.

V. Acción colectiva, cooperación y economía solidaria

El tianguis además de ser un lugar de encuentro, permite el esparcimiento, en las entrevistas mencionan que "te despejas", "te entretienes", "chismeas", o charlan con la gente, se cuentan cómo están, incluso han dicho "te cambia".

En un día dentro del tianguis también se puede observar que cuando algún puesto está libre, o en los momentos en que no hay tanto movimiento de gente, los

productores salen de su puesto para acercase a otro y charlar de algo, preguntarse cosas, etc. Compartir tantas horas juntas les permite y va generando cierta dinámica, se van construyendo diversas relaciones.

A lo largo de las visitas al tianguis, en donde realizamos observación participante (y de allí surgieron charlas ocasionales), y en las entrevistas realizadas, fuimos indagando en estas relaciones.

Pudimos observar que la relación no es meramente comercial. Para afirmar esto nos basamos en algunos momentos que presenciamos, como por ejemplo los siguientes: cuando alguien falta en un puesto siempre algún compañero pregunta cómo está algún familiar para ver que no le haya pasado nada, o si alguien está con un dolor o una enfermedad le preguntan cómo está y le dan algún consejo u ofrecen ayuda.

En los momentos en que hay poca gente se los ve circulando entre los puestos, juntándose a charlar en un puesto, luego en otro, se reúnen, separan y vuelven a reunirse, entre comentarios, debates, risas, etc.; se prestan dinero en el día que luego se devuelven.

Entre productores se intercambian productos o se los venden a un precio menor. Hacen algo de trueque entre los productos. Es decir que, si bien en las entrevistas destacan al tianguis principalmente como un ingreso extra, “una entrada más”, un lugar donde defender el precio, pudimos observar que es más que eso; y en ese algo más podemos identificar que se construyen relaciones afectivas con los clientes, siempre resaltando los lazos de confianza que aquí se generan para

posteriormente consolidar estos espacios colectivos:

> “Otro aspecto es la confianza, uno llega con la confianza de lo que va a comprar va a estar bueno y eso es importantísimo, porque tú a cualquier otro lado que vas desconfías, pero al súper, yo al súper ni me acerco, sobretodo a esos superes donde parece plástico todo”. (Consumidora TOCh. 07.05.17)

Por otro lado, para seguir comprendiendo el significado que los productores le dan a su participación en el tianguis, debemos analizar un poco más la relación con los consumidores.

Por ejemplo, es recurrente presenciar situaciones en las cuales algún consumidor se acerca a un puesto a devolverle el dinero que le quedó debiendo la semana pasada, o ver que cuando buscan en su billetera dinero para pagar y no encuentran, los productores les dicen que no se preocupen, que lleven el producto y después cuando puedan le pagan.

Esto refleja que este canal de venta directa implica otro tipo de relaciones, diferentes a las convencionales en donde la confianza juega un papel importante; relaciones que surgen a partir del encuentro, del compartir momentos y saberes.

> "Te charlan. Ir al tianguis es como que te despejas la mente. No estás con que 'el campo el campo el campo'. Ahí como que conoces nuevas personas, te charlan, te cuentan, a veces te cuentan sus problemas o a veces te ven mal y te dicen '¿qué te pasa, cómo estás?'. O también tu cuentas tus problemas … Viste que los mismos clientes te conocen y te compran. Yo la verdad tengo muchos clientes. Y te cuentan que viajaron y les fue así, o te cuentan que 'mirá estoy dando clase', y...'¿viste?' Pero te cambia, te cambia.
>
> Es una muy buena experiencia, estar ofreciendo los productos que uno mismo cultiva e interactuar

con los clientes y más que clientes ya son amigos y cada vez que ves que vienen pues nos saludamos ya de beso y abrazo, esa confianza que tenemos es lo interesante de este lugar (Entrevista productor, Chapingo).

A pesar de las dificultades y contradicciones, estas expresiones de los participantes permiten pensar que el encuentro contribuye a transformar lógicas y comportamientos individuales y colectivos. Resaltaba un productor:

"Esto es más que economía, es buscar nuestra raíz, porque somos gente de raíz, para hacer de verdad lo que es la comunidad" (Productor TOCh. 14.05.17).

En palabras de un consumidor frecuente del tianguis se ve reflejado ese impacto de transformas lógicas de comportamiento:

"He aprendido muchas cosas, antes era muy inconsciente con lo que consumía, con lo que compraba, como mucha gente, yo a veces decía "bueno qué onda los políticos que hacen mala política" y al final también uno puede hacer política sabiendo a quien le compras, que es lo que estas consumiendo" (Consumidor TOCh. 07.05.17)

Entre lo que ha ayudado a ese cambio de lógicas han sido las conferencias y los talleres impartidos dentro del tianguis:

"En el tianguis aprendimos cosas que no sabiamos, como sembrar … ya hasta ahora tenemos nuestro propio huertito, y cambiamos algunos habitos pero pues tenemos que aprovechar más esos espacios (tianguis), conocer más, ya que pues sabemos cómo es de sembrar, trabajar la tierra, pero no sabemos cómo combatir una plaga". (Consumidor TOCh. 07.05.17)

En otros casos, algunos consumidores acuden al tianguis como una manera de convivencia y aprendizaje, aquí recalcamos como no solo se está viendo como un espacio de compra-venta sino también ya se ve como dice Laville (2009) un espacio

de proximidad:

> “Si los domingos, compro poco, nada más vengo aquí a estar con los amigos, compro miel, café. Una vez me dijo este que vende café, bueno y tú a que vienes, me hizo reaccionar, a que vengo, si no compro nada, como que me hizo reaccionar, y dije como dice a ver, a ver la gente, los productos y venimos a los cursos, pues vengo a tomar los cursos”. (Consumidor TOCh. 06.05.17).

> “Yo creo que una cosa muy importante es que el mercado no ofrece nada más alimentos y ciertos productos, sino también el estilo de vida sana y la conciencia, entonces eso no se consigue nada más entre nosotros dándonos cuenta, si no realmente poniendo información” (Productora TOCh. 13.05.17)

Esto da cuenta de la importancia de estos espacios de encuentro en donde hacer avanzar el paradigma de la soberanía alimentaria porque los circuitos cortos permiten acortar distancia y conocer lo que se consume, cómo fue producido, por quiénes, en qué condiciones, y poder decidir a partir de estos conocimientos, lo cual nos parece de suma importancia en el camino hacia la construcción de otra economía. Al respecto citamos algunos fragmentos de las entrevistas realizadas a los productores:

> "A veces ponemos el mismo precio de la frutería pero defendiendo la calidad, es mejor calidad. El que ponen en oferta en la frutería es lo que se está pasando. Y algunos vienen y te dicen 'lo tienes más caro que la frutería' y le digo 'no señora, porque lo que está en oferta es porque está muy rojo, está muy blandito, o porque esta pasado lo ponen en oferta.

> Esto fíjese la calidad, la frescura, usted verá si lo quiere llevar o no' … Compran en el tianguis porque es fresco, porque le dura la verdura y otra es porque sabe de donde está llevando, porque nosotros somos productores". Esteban Ornelas 06.05.17

Retomando los aportes de los promotores del tianguis, a través de los años se

fueron dando pasos que fueron dejando de lado lo individual para ir priorizando el conjunto, el otro, lo colectivo. Inclusive extendiendo un poco más esta idea, podemos ver cómo se fueron interrelacionando con otros colectivos y tianguis, otros productores y otros espacios. Los productores se vincularon más con el Estado desde sus distintos espacios, aunque siempre primando la Universidad y el tianguis.

> "Porque esto, esto para mí, no es abrir un tianguis, no es abrir y llevar productos, no es esto, es toda una revolución realmente de resistencia de los pueblos, por seguir resistiendo y por estar luchando y por vivir, y por tener una forma de vida digna … defender esa parte y es en lo que estamos metidos todo, todo el globo, no nada más México".

> "De todos, yo creo que es parte de la educación y de la cultura, o sea desafortunadamente vivimos en lugares, donde lo que más rige, es el individualismo y eso es una cosa con la que hay que luchar fuertísimo, es como todo un reto poder llegar hacer algo realmente colectivo".

> "Yo creo que desde ahí vamos a empezar a perder el individualismo, no nada más en lo que es la venta, sino también nos tenemos que seguir formando, seguir creciendo juntos rompiendo ese esquema del individualismo".

> "Aquí al mercado, ¿los consumidores?, vienen familias, la mayoría de nuestros consumidores son familias completas, a mí me da gusto ver que familias completas vengan, de todas las edades aparte, no, como que no nos visitan ni muy jóvenes, ni tampoco muy grandes, traen niños".

En primer lugar, los productores en su mayoría mencionan que están agradecidos a la universidad por dejarlos vender ahí, por permitirles estar en ese espacio.

> "La visita de otros productores permite abrir un foro de discusión entre productores y consumidores, en donde intercambiamos ideas, perspectivas en cuanto a la problemática que enfrenta el campo y la ciudad, y posibles estrategias que debemos proponer desde ambos sectores siempre mirando un punto en común. Ayudo a avanzar en distintos aspectos".

Nos cuentan cómo a partir de su pertenencia en estos espacios es que accedieron a diferentes cursos como los talleres sobre agroecología, elaboración de dulces y conservas; accedieron a asesoramiento en temas jurídicos a partir del consultorio jurídico agrario gratuito, entre otros.

> "El proceso que estamos llevando con talleres, es esa visión como movimiento, principios de solidaridad, y de acción colectiva, partir de eso. La propuesta de los talleres, es ir hacia eso, Y más que nada la concientización, esas cosas y después la idea es ver, si estamos hablando de algo similar o queremos todos apuntar para el mismo sueño. Y a partir de eso pues ya se puede entonces ir avanzando en la construcción de los procesos"

Además en las reuniones que hacen entre productores suelen presentarse estudiantes, como fue mi caso, para conocer la experiencia, hacer alguna investigación, ver cómo ayudar con la difusión del tianguis, etc. Esto último consideramos que es importante ya que permite no sólo difundir el tianguis como espacio de comercialización para llegar a más consumidores sino también visibilizar y difundir el tianguis y los mercados solidarios. Ya hemos mencionado más arriba la importancia que consideramos tiene instalar estos temas en la agenda pública y difundirlos lo más posible en toda la sociedad.

Estos nuevos canales de comercialización alternativos implican más ingresos económicos pero también más espacios en donde defender su trabajo, valorizarlo, y articulación con otras organizaciones y trabajadores, lo cual ya mencionamos que es imprescindible en la construcción de otra economía.

Sintetizando, podemos ver entonces cómo a partir del tianguis se construyen espacios de encuentro entre productores y entre ellos y los consumidores, que

establecen lazos que si bien se arraigan en lo mercantil, exceden dicha relación, y se van generando lazos afectivos.

Es un espacio de intercambio en donde aparece la confianza, el reconocimiento y la valorización del trabajo de los agricultores/productores, y en el cual hay intercambios basados en prácticas y valores solidarios,

Podemos afirmar que el tianguis significa un ingreso económico a las unidades domésticas de los productores. Pero no es sólo eso. También representa la posibilidad de articular con los consumidores, difundir el paradigma de la soberanía alimentaria, articular con otras organizaciones, tener mayor vinculación con el Estado en sus diferentes formas, etc.

De este modo vemos que es un espacio no regido únicamente por el lucro sino que solidaridad y economía van de la mano, y en los intercambios y el encuentro están presentes la confianza y la cooperación. Es decir que se trata de un mercado solidario que para sus propios actores tiene múltiples significados, entrelazados, no todos expresados explícitamente sino observables mediante sus prácticas, pero que nos permiten pensar en el camino a la construcción de otra economía.

Concepción de la economía solidaria por parte de los coordinadores del tianguis.

Para profundizar más sobre esta experiencia del Tianguis Orgánico de Chapingo, entrevistamos a los coordinadores del mismo en el cual nos explican algo del significado de este. La perspectiva de estos coordinadores nos ayuda a contrastar

y comprender el papel que se ha jugado dentro del tianguis en la construcción de alternativas. Esto también nos ayudara a entender las lógicas de acción de los productores, las tensiones presentes en los diferentes momentos dentro del tianguis.

Con respecto a los significados del tianguis, uno de los coordinadores nos cuenta:

> "Centralmente, el tianguis se podría decir que es una forma de lucha que tienen los productores a partir del hecho concreto de la gran problemática campesina y alimentaria que se viene atravesando en el país … esto también permite crear vínculos solidarios entre los productores, junto a ello se crearon espacios de intercambio y reflexión indispensables para la sostenibilidad del tianguis". (Entrevista a coordinador del TOCh 14.05.17)

En sí estos espacios como lo es el tianguis, para los coordinadores surgen en parte por preocupaciones que se tiene dentro de la sociedad por tener una soberanía y democracia económica y también alimentaria. Y gracias a ello se fueron generando vínculos de ayuda mutua y acción colectiva,

> "En tal sentido, partíamos de considerar que la agricultura y los productores son un sector que necesita construir otras alternativas, circuitos cortos que eliminen intermediarios y se basen en la relación productor-consumidor ... estas alternativas no sólo generan mejores ingresos a los productores sino que se asientan en otras relaciones y prácticas que exceden a lo meramente mercantil". (Entrevista promotor del TOCh. 16.05.17)

Sin embargo como nos comentaba uno de los promotores del tianguis, no todo es colectividad, a veces hay discusiones y problemas que a pesar de ello han sabido enfrentar:

> "No, siempre hay roces. Ahí me discuto con muchos … discutimos mucho con el precio, que si las

reuniones, que si la certificación. Pero nos manejamos igual, porque no es que nos discutimos y no nos hablamos y ya, no. Porque una cosa es discutir por una cosa y otra cosa es ver en lo personalmente … A pesar de todo nos entendemos igual." (Entrevista a promotora del TOCh 16.05.2017).

En general las discusiones rondan más en el tema de las certificaciones. De hecho entre las acciones que tienen los coordinadores es la del proceso de certificación orgánica (y un sistema de control interno):

"Me siento orgullosa de que se haya formado esto, nosotros desde la red estamos también forjando todo eso, que los productores se vayan empoderando y que vaya creciendo la red, que crezcan, que se desarrollen, que produzcan y que se mantengan en un marco legal con la certificación orgánica". (Entrevista a coordinador del TOCh 14.05.17)

Esta certificación lo que hace es garantizar la integridad orgánica de los cultivos:

"Lo que se hace con la certificación orgánica es inspeccionar y certificar cada paso del producto, desde la semilla, la siembra, el manejo en campo, la cosecha, almacenamiento, transporte, procesado si existe, y empaque final". (Entrevista a coordinador del TOCh 14.05.17)

Explicar a los productores por qué hay que certificarse: que la certificación es una protección para la comercialización de su producto … La certificación se debe ver como una herramienta que permite dar acceso a los mercados y para proteger al productor y sus productos … Pero no sólo eso, también recordar que la certificación es un medio y no un fin. El fin es la calidad de vida de los productores y los consumidores. (Entrevista a coordinador del TOCh 14.05.17)

Conclusiones

Cuando iniciamos la tesis se tenían diversas inquietudes acerca de lo que nos encontraríamos al realizar el trabajo de campo. A medida que fuimos ahondando en esta experiencia pudimos ir arrojando luz sobre los diferentes interrogantes a los

cuales nos propusimos intentar dar respuesta. Así, a lo largo del presente capítulo hemos podido ir comprendiendo las perspectivas y representaciones que construyen los tianguis orgánicos sobre los procesos de construcción de ESS.

En particular el surgimiento de experiencias de este tipo como respuesta a determinadas problemáticas. En este caso, nos propusimos intentar situarnos desde la mirada de los propios actores que construyen día a día estos espacios para poder comprender el significado que tiene para ellos mismos.

Por otra parte, entrevistando a los productores pudimos dar cuenta que el tianguis es también algo más que un ingreso económico y una racionalidad ligada al homo economicus. Es también un espacio en donde se construyen otras relaciones, que van transformándose construyendo lazos afectivos, tanto entre los productores como entre éstos y los consumidores, así como lazos de solidaridad con otros sectores de la sociedad. En estas relaciones vemos que priman valores que mencionamos al caracterizar la ESS desde diferentes autores, con lo cual esta experiencia nos lleva a pensar que es posible construir otros mercados con otras características que se adecúen más a otra economía.

Al indagar en esta experiencia nos encontramos con todo un tejido social, que nos habla de la posibilidad de construir una economía y un mercado que reconstruya la sociedad y los lazos sociales, nos parece importante conocer estas experiencias principalmente porque creemos que son un punto desde el cual pararnos para pensar en la posibilidad de construcción de alternativas y otras ontologías.

En tal sentido, el tianguis es para los productores, la posibilidad de que su trabajo

sea valorado, es donde hacer valer su esfuerzo, su trabajo, la calidad de lo que producen, y a partir de este reconocimiento los ayuda en la reproducción ampliada de su vida. Sin embargo, hemos visto que para los productores este espacio no es suficiente en la construcción de alternativas, sino que también debe trabajar en la concientización del ciudadano. Aquí entonces cobra importancia tener en cuenta el rol que juega la investigación sobre las otras racionalidades y economías.

El siguiente capítulo se centra en un enfoque cuantitativo, particularmente el caso de los modelos de elección discreta los cuales permiten conocer las preferencias hacia la solidaridad, las estructuras que pueden preferir los productores y poder contrastar si se está bajo una racionalidad del homo economicus o si nos encontramos con una racionalidad diferente.

CAPITULO VI.

MIDIENDO LAS PREFERENCIAS A PARTICIPAR EN UN MERCADO SOLIDARIO: APLICACIÓN DE UN EXPERIMENTO DE ELECCIÓN DISCRETA A UN MERCADO ORGÁNICO.

Introducción

En este capítulo se propone el enfoque de elección discreta con el objetivo de encontrar las racionalidades y preferencias de productores agrícolas así como su disponibilidad a pertenecer o formar parte de un esquema de mercado en donde una de sus premisas es la presencia de solidaridad y cooperación entre los mismos, y a través de ello inferir cuál es el valor que estas personas le otorgan a estas acciones y con ello conformar un mercado solidario.

El enfoque de elección discreta que también se conoce como experimento de elección o método de elección discreta fue introducido por Louviere y Woodworth (1983), el cual consiste en una técnica de obtención de preferencias en la que a los individuos se les presentan una serie de atributos que comprenden diferentes combinaciones hipotéticas (conjuntos de elección) y se les pide que elijan para cada opción su combinación preferida (escenario).

Cada uno de los atributos en el experimento se describe por una determinada cantidad de niveles. Al variar sistemáticamente los escenarios en cada conjunto de elección, mediante la asignación de diferentes niveles a los atributos de acuerdo con los principios de diseño experimental, es posible examinar el grado en que cada atributo influye en la elección, es decir, estimar las tasas marginales de sustitución de los atributos y con ello medir cómo las características individuales influyen en la elección (Louviere et al., 2000).

Esta medición es relevante pues, en el caso de los productores del tianguis, permite conocer el grado de preferencia de los individuos por pertenecer o participar en un mercado solidario y dar pauta para saber que racionalidades están desarrollándose

en estos. Este tipo de mercado puede verse como una alternativa, ante el deterioro de los mercados tradicionales como una vía de oportunidad para aprovechar el sentido solidario de los individuos, así como una alternativa para volver a las raíces y costumbres de mercadeo de los pueblos originarios, sin abandonar la actividad productiva.

En efecto, actualmente el sector agrícola está globalmente expuesto a fuertes cambios en sus condiciones generales, lo que resulta en una gran presión sobre los costos y los márgenes de ganancia, el bienestar, y la cohesión social de las familias de los productores agrícolas.

Para muchos, una alternativa para lidiar con estas dificultades ha sido la de compartir y cooperar con otros productores. Bajo esta premisa es que operan los mercados solidarios, están organizados en esquemas colectivos, es decir, en forma de cooperación, y acciones de solidaridad.

En este trabajo, particularmente se busca medir cuáles son las características más significativas del mercado solidario. Al unir la palabra mercado con la palabra solidario, estamos asumiendo que la solidaridad es una característica fundamental de los mercados orgánicos, un mercado en el que sus participantes, actúan con una lógica bajo un marco de participación que agrega algunas consideraciones morales. Esta premisa nos lleva a ciertos objetivos específicos:

- Medir las preferencias de los individuos (en mercados solidarios y no solidarios) respecto a sus niveles de cooperación y solidaridad;

- Evaluar cómo la organización (normas, reglas, etc.) del mercado influye en el comportamiento de toma de decisiones de los productores;
- Indagar cual es la incidencia/importancia que le dan los productores a las prácticas de solidaridad y cooperación.

La mayoría de la literatura existente sobre mercados solidarios hace énfasis en aquellas experiencias que se reúnen para hacer procesos de producción, distribución, consumo e intercambio que se caracterizan en torno a la solidaridad como valor supremo (Laville et al., 2009; Gibson y Graham. 2011; Levesque et al., 2011; Vazquez et al., 2011). El mercado, entonces, puede estar regulado por prácticas y valores solidarios, buscando no solo el lucro individual sino integrar también principios de participación solidaria. Lo anterior, lleva a formular la siguiente hipótesis:

El **mercado solidario** persigue un fin social más que económico. La característica más importante no es el lucro o la búsqueda de ganancia a través de mayores precios, si más bien, las características más significativas de este tipo de espacios son la participación colectiva para solucionar problemas comunes de forma justa y solidaria, así como generar una mayor intervención que beneficie a su comunidad.

Este tipo de mercados buscan también el empoderamiento en lo colectivo, es decir, a través del mismo los individuos expresan una mayor legitimidad en su toma de decisiones para participar en la solución de problemas comunitarios.

En general este capítulo pretende dar cuenta de las racionalidades y preferencias existentes de los agricultores hacia los mercados orgánicos, ya que en términos de

política económica estos espacios pueden constituir una oportunidad de reconocer prácticas económicas diferentes a las convencionales y así argumentar sobre una posible democratización de la economía.

El aporte que se hace con este trabajo es doble. Por un lado, es particularmente innovador en el sentido de que aplica una técnica pseudo experimental para medir las preferencias de los agentes en el mercado. Este es un método, que hasta donde nuestro conocimiento lo permite, no ha sido antes usada para el análisis de este tipo de casos. Por otra parte, es una medición que documenta una forma y una promesa por un futuro mejor arraigado en conductas de mercado que escapan a la doctrina económica tradicional, y que apuesta por “innovaciones sociales” fundadas en aspectos morales, más allá de la teoría económica ortodoxa. Así, valores como la solidaridad, cooperación, reciprocidad, equidad, salen a la luz como variables relevantes que ayudan a fundar un mercado y a explicar el comportamiento de sus participantes.

El capítulo se compone de la siguiente manera, en la primera parte se proporciona una revisión sobre los experimentos de elección discreta, y sobre los trabajos previos que sirven como base para este trabajo. Posteriormente se presenta una propuesta de modelo empírico, la metodología de los experimentos de elección, el estudio de caso, estadísticos descriptivos, resultados, y conclusiones preliminares.

Revisión de literatura

Experimentos de elección discreta

Los experimentos de elección discreta permiten medir las preferencias de los individuos. Es bajo esta metodología que los individuos observan una serie de atributos que describen al objeto de estudio, y que para fines metodológicos, se presentan en diferentes combinaciones (conjuntos de elección), de donde elijen, para cada opción su combinación preferida (escenario). Cada uno de los atributos en el experimento se divide por una determinada cantidad de niveles. Así, al variar sistemáticamente los escenarios en cada conjunto de elección, mediante la asignación de diferentes niveles a los atributos de acuerdo con los principios de diseño experimental, es posible examinar el grado en que cada atributo influye en la elección, es decir, estimar las tasas marginales de sustitución de los atributos, y con ello medir cómo las características individuales influyen en las elecciones de los individuos (Louviere et al., 2000).

En sí, se espera que los individuos actúen de acuerdo con ciertos axiomas: (1) Prefieren los niveles de atributos más atractivos sobre los menos atractivos (axioma de monotonicidad); (2) incluyen todos los atributos en su decisión y deciden intercambiando esos atributos entre sí (axioma de continuidad); (3) tienen preferencias consistentes, si prefieren el escenario 1 sobre el escenario 2 y el escenario 2 sobre escenario 3, entonces también prefieren el escenario 1 sobre el escenario 3 (axioma de transitividad).

Este método ha sido ampliamente usado en las ciencias sociales con aplicaciones en economía ambiental, economía agrícola, economía del transporte y economía de la salud (Louviere et al., 2000; Bennett y Blamey 2001; Bateman et al., 2002; Hensher et al., 2005; Kanninen 2007; Ryan et al., 2008). Entre sus aplicaciones se

incluyen casos como la disposición del público a pagar para conservar algún ecosistema, preferencias de los consumidores por las características de un producto recién desarrollado, o el uso de medios de transporte alternativos.

Particularmente este tipo de modelos de elección se derivan de la teoría aleatoria de la utilidad i.e., intenta modelar el proceso de decisión de un individuo o segmento a través de preferencias reveladas o preferencias declaradas hechas en un contexto o contextos particulares. Es decir, en este tipo de modelos se asume que el individuo tiene un poder discriminatorio perfecto y una capacidad de procesamiento de información ilimitada, y elige la alternativa con el más alto nivel de utilidad. El individuo puede así determinar su mejor opción y repetirá esta elección bajo circunstancias idénticas. Así, una de las premisas fundamentales de los experimentos de elección es que en este tipo de modelos, el entrevistado (productor - tianguista en este caso) realiza sus elecciones maximizando la utilidad siguiendo una regla compensatoria de elección (Lancaster, 1966).

Dicho modelo considera al entrevistado (productor) como un individuo que es capaz -evaluando y comparando todos y cada uno de los atributos descritos en las tarjetas de elección- de determinar en cada momento cual es la alternativa que le proporciona la máxima utilidad.

Una de las referencias que se tiene sobre la aplicación de los diseños de elección ha sido en el campo de la economía agrícola, sobre todo en la investigación de la gestión agrícola. Algunos estudios han medido por ejemplo la disposición (marginal) de los agricultores a pagar por ciertos atributos o niveles de atributo relacionados

con la agricultura orgánica, procesos de producción, factores que influyen en las actividades de los agricultores. En general, la aplicación de los experimentos de elección en esta área se puede dividir en dos grandes enfoques:

a. Valoraciones de los agricultores sobre insumos y servicios agrícolas,
b. Análisis de las decisiones de los agricultores sobre el uso de sus tierras y formas de producir.

En las Tablas 1 y 2 se resumen algunos de los trabajos empíricos. En ellos, se encuentra, por ejemplo trabajos como los de Birol et al. (2006) quienes estiman la relevancia de los huertos urbanos que existen en Hungría, y entre los resultados se observa que los individuos prefieren usar métodos de producción orgánica en sus huertos aunque esto les pueda costar más.

Bajo la misma premisa, Lifran y Jaeck (2012), estudian las preferencias en las prácticas de cultivo entre productores de uva, hallando que la mayoría de los productores prefiere optar por prácticas de cultivo más ecológicas. Entre los atributos estudiados por los autores estaban: Tecnología para control de plagas (uso intensivo de químicos, tecnología mecánica), recompensa económica, y cantidad de cultivo.

También, Birol et al. (2009) investiga sobre las preferencias sobre la producción de maíz transgénico, encontrando que son los agricultores más antiguos y con mayor experiencia, los que prefieren manejar milpas con el menor uso de productos químicos. Entre los atributos estaba el número total de cultivos en la milpa, si la

milpa contiene o no una variedad de maíz que ha sido genéticamente modificada, y el porcentaje del rendimiento de maíz esperado.

En otro estudio, Lynch et al. (2016) utilizan un experimento de elección para conocer las preferencias de los productores por estructuras comerciales colectivas, descubriendo que existe un nivel significativo de interés en las estructuras colectivas por los productores, centrados principalmente por la reducción de costos. Por otra parte Kodelja y Kuhar (2013) evalúan la disposición de productores eslovenos a participar en contratos colectivos agrícolas, descubriendo que los productores están dispuestos a tener contratos colectivos pero siempre cuando sus costos disminuyan. En otro documento Duke et al. (2012) miden la disposición a pagar por preservar las tierras agrícolas encontrando que los individuos están dispuestos a preservar la tierra ya que les brindan beneficios a los residentes, tanto dentro como fuera de las comunidades en las que existe la tierra agrícola.

Tabla 6.1. Aplicaciones de experimentos de elección en productores agrícolas

Autores	Objetivo	Experimento de elección
Hirano et al., (2005)	Analizar los efectos sobre un cambio en la producción de los cultivos de arroz	Se plantean dos experimentos: uno sobre una política pública de producción y el otro como contrato social
Lifran y Jaeck (2014)	Examina las preferencias de los agricultores por ciertas prácticas de cultivo y manejo, que son de interés político debido a su impacto ambiental.	Se utiliza para medir las preferencias de los agricultores sobre prácticas de cultivo. Y para evaluar la voluntad de los agricultores de aceptar los atributos específicos de la tecnología agrícola con impactos diferenciados en el medio ambiente.
Bergtold y Sant'Anna (2016)	Examinar la voluntad de los terratenientes y agricultores de producir caña de azúcar bajo diferentes arreglos institucionales y de colaboración	Con el experimento de elección se capturan las preferencias de los productores con respecto a cambios institucionales

Birol et al., (2006)	Comprender el potencial que pueden tener los huertos urbanos como medida agroambiental dentro del Plan Nacional de Desarrollo Rural.	Se utiliza para estimar el valor económico de los huertos urbanos en Hungría.
Espinosa, Barreiro y Ruto (2009)	Se investiga sobre las preferencias de los agricultores para adoptar diferentes opciones de esquemas agroambiental en cultivos de las zonas en España.	Se estiman las primas compensatorias necesarias para que los agricultores participen en esquemas agroambientales específicos
Musshoff, Feil, y Anastassiadis (2015)	Analizar las preferencias de los agricultores por establecer arreglos de colaboración bajo factores no monetarios	Se examinar cuáles son las razones para estar a favor o en contra de un acuerdo de colaboración entre agricultores

Fuente: elaboración propia

Es posible apreciarse como por ejemplo, varios de estos artículos ponen a debate el juicio de los agricultores sobre sus percepciones en cuanto al uso de agroquímicos. Generalmente, en los estudios que se revisan aquí, la probabilidad del uso de agroquimicos disminuye significativamente con las percepciones de riesgo de los productores, la voluntad de mejores relaciones sociales.

También otros estudios revisados tratan de capturar detalles de los arreglos institucionales y de cooperación entre los productores. Esto se considera algo relevante, porque estos arreglos pueden afectar de manera crucial la participación de los pequeños productores. Bergtold y Sant'Anna (2016) miden por ejemplo la disposición a participar en ciertos arreglos institucionales y cooperación entre productores de caña, entre los atributos presentados por los autores se encontraban acuerdos entre los productores, cantidades a producir, préstamos entre productores para la plantación de caña de azúcar, y el papel del ingreso. Entre los resultados se encuentra que los productores están dispuestos a recibir menos ingresos pero tener más cooperación entre ellos.

Musshoff, Feil, y Anastassiadis (2015) por su parte, miden la disposición a adoptar arreglos de colaboración. Entre los atributos analizados se encuentra la producción

potencial que se podría lograr gracias a la colaboración, un aumento anual esperado sobre los beneficios y ganancias de los productores, y la edad del productor/colaborador.

En los resultados encontrados esta que existe una preferencia por parte de los productores para establecer arreglos de colaboración cuanto más cercana es su edad a la edad del socio colaborador potencial, i.e., pareciera que en la edad puede estar implícito algún sentido de confianza o un sentido de semejanza entre ellos.

Articulo (autor)	Tipo de aplicación	Población de estudio	País	Número entrevistas	Encuesta (año)	Resultados obtenidos	Alternativas, Atributos, Choice sets
Hirano et al., (2005)	Cambios en forma de producción	Productores de arroz	Japón	272	2004	Los agricultores están muy inclinados a seleccionar formas colectivas de producción	3 / 272 / 8 / 2176
Lifran y Jaeck (2012)	Preferencias de prácticas de cultivo	Agricultores (cepas de vinificación)	Francia	104	2012	Existen preferencias de la mayoría de los productores para adoptar prácticas más ecológicas	4 / 104 / 8 / 832
Bergtold y Sant'Anna (2016)	Disposición a cooperar entre productores	Productores de caña	Brasil	114	2014	Los productores estén dispuestos a recibir menos ingresos pero tener más cooperación entre ellos.	6 / 114 / 12 / 1368
Birol et al., (2006)	Valoración económica de huertos urbanos	Agricultores urbanos	Hungría	120	2002	Los individuos prefieren el uso de métodos de producción orgánica en sus huertos aunque cueste más.	4 / 120 / 8 / 960
Espinosa, Barreiro y Ruto (2009)	Disposición a adoptar esquemas agroambientales	Agricultores en comunidades españolas	España	300	2005	Los agricultores muestran preferencia por mantener sus estrategias de gestión actuales; Sin embargo, podrían obtener ahorros en costos o una mayor participación al modificar algunos atributos agroambientales	5 / 300 / 15 / 4500
Musshoff, Feil, y Anastassiadis (2015)	Disposición a adoptar arreglos de colaboración	Agricultores de comunidades del sur de R.U.	Reino Unido	107	2014	Se puede demostrar que la preferencia de los agricultores por establecer CA aumenta cuanto más cercana es su edad a la edad del socio colaborador potencial.	4 / 107 / 12 / 1284
Birol et al., (2009)	Preferencias de productores por el maíz transgénico	Productores de tres comunidades	México	420	2004	Son los agricultores más antiguos y con mayor experiencia, que manejan milpas con el menor uso de productos químicos.	3 / 420 / 6 / 2520
Kikulwe et al. (2011)	Preferencias de los consumidores por alimentos genéticamente modificados	Hogares en tres regiones del país	Uganda	421	2007	En general, los consumidores están dispuestos a comprar transgénicos al mismo precio que no transgénicos dados los posibles beneficios de calidad.	4 / 421 / 8 / 3368

Rocamora – Montiel et al., (2014)	Preferencias por contratos de gestión	Productores de la región Andaluz	España	115	2010	La gran mayoría de los entrevistados está a favor de la creación de una agrupación de productores	4 / 115 / 12 / 1380

Tabla 6.2. Revisión de literatura en experimentos de elección

Brendan Lynch et al., (2016)	Preferencias de los productores por estructuras comerciales colectivas	Productores en zonas rurales de Australia	Australia	573	2012/ 2013	Existe un nivel significativo de interés en las estructuras colectivas, centrado en la reducción de costos	5 / 573 / 15 / 8595
Stephen Hynes; Danny Campbell (2011)	Preferencia de los individuos por paisajes agrícolas	Hogares irlandeses de tres regiones	Irlanda	1,005	2008/ 2009	Los individuos prefieren pagar extras por la conservación de paisajes agrícolas protegidos	4 / 1005 / 8 / 6030
Lluc Mercade et al., (2009)	Preferencias de productores a participar en un seguro para sus cosechas	Productores en las zonas cercanas de la Comunidad Catalana	España	93	2008	Las pólizas de seguro que cubren el riesgo de la disminución en los precios percibidos y el aumento en el costo de producción contribuyen a una mayor utilidad de los agricultores.	4 / 93 / 8 / 744
Joshua Duke et al., (2012)	Disposición a pagar por preservación de tierras agrícolas	Productores en dos zonas de EE.UU.	Estados Unidos	685	2007	Este documento sugiere que tanto las prácticas de gestión sostenible como la preservación de la tierra brindan beneficios a los residentes, tanto dentro como fuera de las comunidades en las que existe la tierra agrícola.	3 / 685 / 8 / 5480
Urska Kodelja y Ales Kuhar., (2013)	Disposición a participar bajo contratos colectivos agrícolas	Productores agrícolas de una región en Eslovenia	Eslovenia	230	2012	Los productores están dispuestos a tener contratos colectivos pero siempre cuando el costo disminuya	4 / 230 / 12 / 2760
Tobias Vorlaufer et al., (2017)	Disposición a pagar por servicios eco sistémicos	Agricultores en la zona de Mumbwa	Zambia	320	2014/ 2015	El parámetro status quo es negativo, lo que implica que, en promedio, los agricultores prefieren las pagar por contratos de SE al status quo.	4 / 320 / 12 / 3840
Ekin Birol et al., (2005)	Disposición a pagar por huertos urbanos	Comunidades de Hungría	Hungría	323	2004	Los agricultores ubicados en los asentamientos más aislados y económicamente marginados de Hungría atribuyen los valores más altos a la biodiversidad agrícola y al consumo de alimentos de la producción de huertos familiares.	5 / 323 / 14 / 4522
Haoluan Wang; Brent Swallow (2015)	Disposición a pagar por conservación en uso de tierra	Agricultores en Edmonton	Canada	320	2013	Los residentes generalmente están a favor de las estrategias de conservación propuestas para conservar la tierra en usos agrícolas.	5 / 320 / 16 / 5120

En general, cada uno de estos estudios contribuye a entender no solo las relaciones existentes entre los agricultores/productores. También tratan de mostrar la relevancia sobre la manera que estos se organizan y ayudan manteniendo la cohesión social en el medio agrícola/rural, conceptos muy debilitados por la industrialización y la producción masiva en la agricultura En la siguiente sección se describen las características metodológicas que están detrás de estos experimentos de elección, tanto el modelo teórico como el empírico y dar paso al estudio de caso de los productores.

Metodología

En esta sección se describe le modelo teórico y el empírico utilizado en este estudio y se describe el caso de estudio.

Modelo teórico

En otras palabras, los experimentos de elección discreta permiten modelar la elección de los individuos y observar la relevancia de una determinada alternativa, estimada a partir de la importancia implícita que ellos atribuyen mediante los atributos que la describen. Así, en los diseños de elección se considera a cada encuestado como si tuviera una función de utilidad *U(.)* condicional de tipo,

$$U_{in} = V_{in} + \varepsilon_{in} \qquad (1)$$

donde para cada individuo *n*, un determinado nivel de utilidad viene asociado a la elección de la alternativa *i*. Mientras que *V (.)* es la parte sistémica u observable de la utilidad, que contiene los factores considerados por el entrevistador; ε(.) no es observable, y recoge todas las ‘’informaciones’’ utilizadas por los encuestados en el momento de la elección que no están bajo el control del investigador. En ese sentido, la alternativa *i* será elegida respecto a cualquier otra *j,* si la $U_i > U_j$, es decir

$$p(i|C) = p\{V_{in} + \varepsilon_{in} > V_{jn} + \varepsilon_{jn,} \text{ J } \in \text{C}\} \qquad (2)$$

donde ***C*** significa cada conjunto de alternativas. Por conveniencia analítica se asume que los términos de error de todas las alternativas consideradas son independientes e idénticamente distribuidos (*i.i.d*). Bajo esta hipótesis *iid* la

probabilidad de elegir la alternativa *i*, y el modelo de Logit multinominal (MNL) es igual a

$$p(i) = \frac{exp^{\lambda Vin}}{\Sigma_{j \in C} exp^{\lambda Vjn}} \quad (3)$$

donde λ es un parámetro de escala que es inversamente proporcional a la desviación estándar de los términos de error, y Vin es el componente determinista de la función de utilidad, que se supone lineal en los parámetros, según se expresa en la Ecuación (4)

$$V_{jn} = \sum_k \beta_{jk} X_{jk} \quad (4)$$

donde X_{jk} es el valor de atributo k^{th} de la alternativa j, y β_{jk} es el coeficiente asociado con el atributo k^{th}.

Modelo empírico

La estructura del experimento de elección discreta permite, en este estudio de caso, que cada productor encuestado seleccione entre cuatro opciones: (1) uso de agroquímicos, (2) estructura del mercado, (3) prácticas de cooperación, (4) cambios en el precio. Un individuo elegirá una alternativa dada solo si la utilidad que representa esa alternativa es mayor que todas las otras opciones en el escenario de elección.

Es así que la utilidad individual n por elegir la alternativa j esta dada por

$$U_{nj} = V_{ij} + \varepsilon_{nj} \quad (5)$$

$$= \beta' X_{nj} + \varepsilon_{nj}, \forall j = 1,2, \ldots\ldots, J \qquad (6)$$

En este caso, el individuo elige la alternativa en una situación de elección que le da su máxima utilidad, i.e., $U_{nj} > U_{ni,} \forall\, j \neq i$ (Train, 2003). Donde V_{ij} representa los atributos en la función de utilidad y ε_{ij} son los factores no observados en la función de utilidad.

Para este caso, se consideran cuatro atributos: 1) Uso de plaguicidas y fertilizantes químicos, 2) Reglas de manejo y administración, 3) Participación en un esquema de apoyo (seguro) comunitario para casos de emergencias económicas, y 4) Precio.

Los niveles para cada uno de los atributos se desagregaron en:

1) Uso de plaguicidas y fertilizantes químicos: a) Si usar, o b) no usar.

2) Reglas de manejo y administración: a) Reglas del municipio en materia de administración del tianguis, o b) Reglas del municipio (inciso a), más las reglas negociadas entre el grupo de locatarios.

3) Participación en un esquema de apoyo (seguro) comunitario para casos de emergencias económicas: a) Colaborar con el esquema de apoyo, o b) Ausencia de colaboración en materia de conformar un seguro comunitario para casos de emergencias económicas.

y 4) Precio con tres niveles: a) decremento en 10%, b) aumento en 10%, o c) incremento en 30%.

La desagregación de estos niveles obedece a la evidencia antes encontrada, por ejemplo, se encontró que los productores bajo enfoques de economía solidaría buscan también minimizar sus impactos ambientales, mediante el no uso de plaguicidas y fertilizantes químicoso bajo uso de plaguicidas en los métodos de producción siempre que sea posible (Max-Neef, 2007; 2014). Estos productores dan prioridad herramientas gestionadas sosteniblemente, así como el uso de materiales reciclados o fácilmente biodegradables.

Estos espacios designan también actividades económicas que contribuyen a la democratización de la economía, basadas en la solidaridad y el trabajo, organizándose en torno a estos conceptos y al progreso y bienestar (Levesque y Laville, 2007; Dacheux, 2011).

Una manera de estimar este tipo de modelos de utilidad se puede hacer a través del logit condicional, logit de parámetros aleatorios y el modelo de clases latentes. Su estimación generalmente se realiza a través de métodos de máxima verosimilitud, paramétricos, semiparamétricos y no paramétricos.

En el caso del modelo logit condicional, la probabilidad de que el individuo n elija la alternativa j asume que la parte sistemática de la función de utilidad tiene un separable aditivamente, lineal en parámetros, y los residuos εij están distribuidos de forma independiente (McFadden, 1973), McFaddes (1973), la probabilidad de que un individuo elija las j-ésimas alternativas está dada por:

$$P_{nj} = \frac{\exp(\beta' X_{nj})}{\sum_{i=J}^{J} \exp(\beta' X_{ni})} \qquad (7)$$

Luego, el modelo se puede modificar para incorporar heterogeneidad en los individuos y permite la correlación en factores no observados a lo largo del tiempo (McFadden y Train, 2000), es decir, el modelo logit de parámetros aleatorios. En consideración para acomodar las variaciones aleatorias sobre los individuos, β se toma como aleatorio. La probabilidad de elección del logit del parámetro aleatorio de que el individuo n elija la alternativa j se especifica como:

$$P_{nj} = \int_{\beta} \frac{\exp(\beta' X_{nj})}{\sum_{i=1}^{J} \exp(\beta' X_{ni})} f(\beta) d(\beta) \qquad (8)$$

donde $f(\beta_j|\beta, \sum \beta)$ es la function de densidad y $[\beta, \sum \beta]$ son las distribuciones de los parámetros (media y matriz de covarianza) a ser estimadas. El modelo se estima utilizando el método de máxima verosimilitud, maximizando la función de verosimilitud de log con respecto a β y $\sum \beta$. Si el coeficiente β toma un conjunto finito de valores, digamos G clases posibles, entonces el modelo logit de parámetros aleatorios se convierte en un modelo logit de clases latentes con clases G.

En el modelo logit de clases latentes se observa la heterogeneidad individual al caracterizar a los individuos en varias clases. Este es un enfoque que supone que una muestra de los individuos extraídos de la población consiste en un número finito de clases, y cada individuo en la muestra pertenece a una de estas clases (Cameron y Trivedi, 2005). Supongamos que nuestra muestra de individuos extraídos de la población consiste en un número G de clases latentes, donde los individuos dentro de cada clase tienen funciones de utilidad homogéneas y la función de utilidad puede diferir entre las clases. Así, el modelo de clases latentes involucra dos

modelos probabilísticos separados: un modelo de elección y un modelo con membresía de clase (Características propias de los individuos). La probabilidad de elección de que el individuo n elija la alternativa j que pertenece a la clase g es (Shen y Saijo, 2009)

$$P_{nj|g}=\frac{\exp(\beta' X_{nj})}{\sum_{i=1}^{J}\exp(\beta' X_{ni})}, \forall g = 1,2,\ldots.,G \qquad (9)$$

Entonces, de acuerdo con Swait (2007), la probabilidad de que el individuo n caiga en la clase g se puede expresar como:

$$P_{ng}=\frac{\exp(\alpha'_g Z_n)}{\sum_{g=1}^{G}\exp(\alpha'_g Z_n)} \qquad (10)$$

En donde α es un factor de escala normalizado 1.0, g es un vector para la clase g, y Z_n denota un conjunto de características (características individuales especificas). Combinando la ecuación de elección condicional (9) y la ecuación de clasificación de membresía (10), la probabilidad incondicional de elegir la alternativa i se da como:

$$P_{nj} = \sum_{g=1}^{G} P_{nj|g}P_{ng} = \sum_{g=1}^{G}\left\{\frac{\exp(\beta' X_{nj})}{\sum_{i=1}^{J}\exp(\beta' X_{ni})} X \frac{\exp(\alpha'_g Z_n)}{\sum_{g=1}^{G}\exp(\alpha'_g Z_n)}\right\} \qquad (11)$$

Sin embargo, el modelo de clase latente no puede estimarse a menos que se dé S (el número de clases) en la ecuación (6), por lo tanto, la cuestión central en el modelo de clases latentes es cómo determinar G. (Ver por ejemplo, Boxall y Adamowicz, 2002; Greene y Hensher, 2003; Louviere y otros, 2000; Morey et al., 2006; Swait, 2007, etc.). Al final, aunque a la fecha no existe una regla

estandarizada como criterio de elección, es aceptado utilizar el criterio de información Akaike (1973) y el criterio de información Bayesiano Schwarz (1978), definido como:

$$AIC = -2lnL_g + 2k_g$$

$$BIC = -2lnL_g + k_g lnN \qquad (12)$$

Finalmente, para la instrumentación del modelo, se consideró como parte relevante en este trabajo el poder comparar el mercado solidario con el mercado tradicional. La razón de incorporar le mercado tradicional es para evitar el sesgo de selección (Heckman, 1979), esto es, evitar que las conclusiones estén sesgadas considerando solo un mercado sin considerar la existencia de otro tipo de mercado, el predominante que es el mercado tradicional.

Por lo mismo, tal y como se explica en la siguiente sección, se buscó encuestar a un número similar productores que participan en el mercado tradicional y en el mercado solidario, considerando este último como un mercado en el que sus participantes (compradores, vendedores, productores, usuarios, reguladores, legisladores, promotores), actúan con una lógica particular bajo el marco de consideraciones morales.

Caso de Estudio

En este estudio se recopilaron datos de productores residentes en el Estado de México, divididos en productores tradicionales y en productores orgánicos. De estos últimos se asume son productores que participan en un mercado solidario. Esto es, los productores que practican la agricultura orgánica forman parte de los mercados solidarios, en donde el consumidor, por ejemplo, puede conocer la historia de cómo se produjo el alimento que lleva a casa, así se le pone rostro y se revalora el trabajo que esto implicó, creando relaciones horizontales como lo estipulan los teóricos de las economías solidarias.

Diseño de la encuesta

En nuestro experimento de elección, cada productor entrevistado decide entre nueve conjuntos de elección en tarjetas donde cada productor elegía entre dos opciones disponibles A ó B. Cada alternativa se caracteriza por cuatro atributos, entre los cuales: el uso o no de agroquímicos, maneras de administración entre tianguistas generadas por ellos o solo las del municipio, presencia o no de un seguro solidario y tres posibles recompensas (en forma de precio).

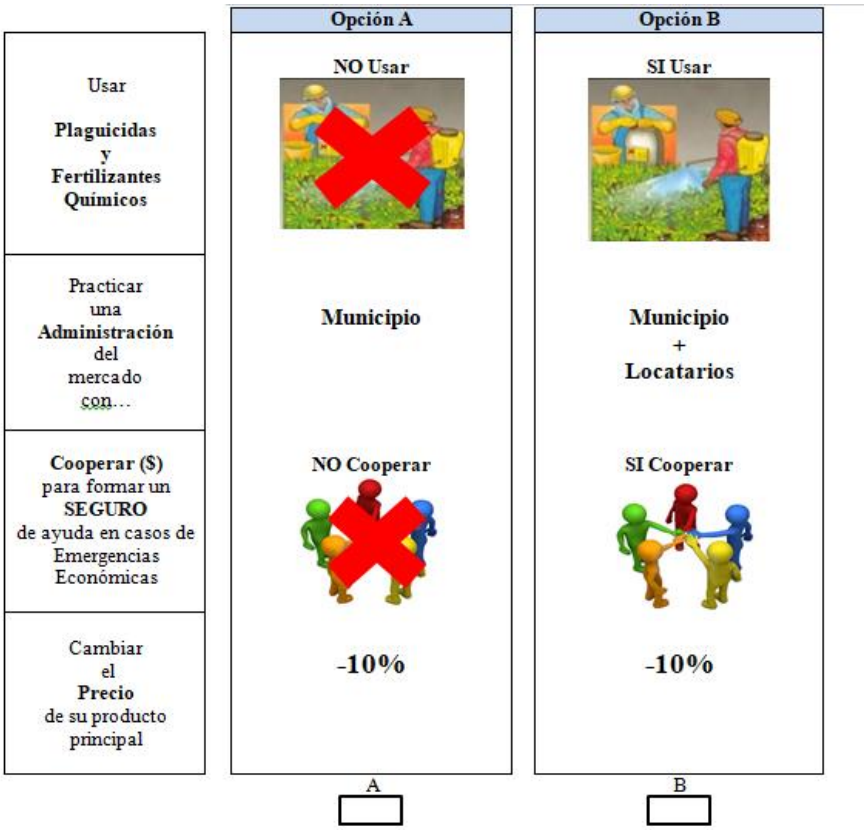
Si bien los atributos generalmente se identifican a partir de literatura publicada, y métodos cualitativos tales como entrevistas semiestructuradas y/o grupos focales (Coast y Horrocks, 2007). Para identificar estos atributos nos basamos en entrevistas previas de corte cualitativo con algunos de los productores y mediante el uso de la técnica de meta análisis definida en capítulos anteriores. Los atributos, junto con su descripción, y niveles (codificación) se sintetizan en la tabla 1.

Como primer paso, se implementó un cuestionario piloto sobre una muestra de productores en Arteaga y Saltillo (Coahuila, México), lo que permitió obtener antecedentes para implementar un diseño eficiente con una muestra más representativa. El cuestionario piloto se realizó a 20 productores entre las fechas de agosto y septiembre de 2017.

En el cuestionario final se contemplaron 9 conjuntos de elección. Cada conjunto de opciones está compuesto por dos escenarios alternativos, como se muestra en el ejemplo presentado en la Figura 1, en el que el atributo uso y no uso de agroquímicos está etiquetado como "Plaguicidas y Fertilizantes Químicos". El atributo del manejo del tianguis (Municipio y locatarios) está etiquetado como "Practica una administración con…", el atributo relacionado con el de cooperar con un seguro solidario se etiqueta como "Cooperación" y el atributo de mejora en el precio se etiqueta como ‘’precio’’.

Adicionalmente el cuestionario incluyó información sobre las características de los productores, como se relacionan con los demás productores, decisiones sobre su producción, y por último las relaciones institucionales. En el anexo 1 de este capítulo se encuentra el cuestionario para los productores tradicionales. Vale decir que el cuestionario a los agricultores tradicionales es muy similar al aplicado a los productores orgánicos, salvo la sección dos donde se hace una diferenciación de los conjuntos de elección.

Figura 6.1. Ejemplo del Choice Set



El cuestionario fue diseñado para durar alrededor de 15 minutos. Respecto a la información socioeconómica sobre el entrevistado, como el nivel de ingresos, la edad y el nivel de educación, esto se recogió al inicio del cuestionario. Sobre la manera de abordar el experimento de elección, se decidió utilizar el enfoque proporcionado por Revelt y Train (1998), y Train (2009), en el que en una muestra de N encuestados, se tiene la opción de alternativas J, en T ocasiones de elección. En nuestros datos, tenemos N= 41 para el mercado solidario y 32 para el mercado tradicional, J = 2 y T = 9. Para este caso, se supone que un productor (tianguista) escoge una opción de mercado si la utilidad neta de aquella alternativa que elige es mayor que elegir cualquiera de las opciones.

Tabla 6.3. Atributos y niveles empleados en el estudio

Atributos	Descripción	Niveles (y codificación)
Uso de plaguicidas y fertilizantes químicos	Actualmente el no uso de agroquímicos es una de las premisas de los mercados solidarios, pues se consideran como algo no natural y va contra los principios. En cambio los tradicionales pueden en teoría optar por cualquiera de las dos opciones.	1. Si usar 2. No usar
Reglas de manejo y administración	En los mercados solidarios respecto a las reglas de manejo es característico que aparte de las entabladas por el municipio, también se acaten a reglas elaboradas en conjunto.	1. Reglas del Municipio 2. Reglas del Municipio + las Reglas Negociadas con el Grupo de locatarios
Participación en un esquema de Apoyo (Seguro) comunitario para casos de Emergencias Económicas	Entre las prácticas más comunes dentro de los mercados solidarios es la de cooperación. Generalmente, esta cooperación puede ser vista como un seguro colectivo al que se accede en casos de necesidad (ejemplo: cooperación entre todos para solventar perdida de cosecha, gastos médicos)	1. Colaboración 2. Ausencia de colaboración
Precio	Sin duda alguna, uno de los aspectos más importantes a la hora de estar en cualquier tipo de mercado es el precio, a manera de atributo se incluye para jugar un poco con ello y las respuestas	1. +10% 2. +30% 3. -10%

Fuente: elaboración propia

Datos

La recolección de datos tuvo lugar entre septiembre y octubre de 2016 en los mercados del oriente del Estado de México, en la Universidad Autónoma Chapingo, y la zona conurbada de Puebla. Se llevaron a cabo entrevistas personales con productores de mercado solidario y mercado tradicional. Respecto al tamaño de la muestra, se esperaba lograr al menos 30 individuos encuestados en cada mercado con el fin de satisfacer los principios de ortogonalidad. Al final se lograron 41 + 32 =

73, es decir, más del mínimo. Antes de aplicar la encuesta, se explicó de forma cuidadosa todas las preguntas a los productores para ayudar a estos a comprender el tema de la encuesta y entender el diseño del cuestionario.

Los datos de la encuesta de cada uno de los cuestionarios fueron codificados e ingresados en Microsoft Excel y verificados antes del análisis utilizando el software Stata / SE 15.0.

Estadísticos descriptivos

Esta sección presenta algunas características propias de los individuos entrevistados, i.e., de todas las personas que están produciendo, procesando, beneficiando e interviniendo en los mercados estudiados.

En general, de las personas que participan vendiendo en estos espacios, el promedio de edad más alto se ubica en el mercado tradicional (50 años) como puede observarse en la tabla 4 y 5 mientras que en el mercado solidario la gente es más joven con un promedio de 46 años de edad. Entre los posibles factores a los que se puede atribuir este dato, es que este mercado solidario es coordinado por profesores e investigadores de la Universidad Autónoma de Chapingo habiendo grupos de estudiantes que van a comercializar productos orgánicos. Pero quizás más interesante de observar es la diferencia en el tiempo o la experiencia que tienen como productores. En el mercado tradicional el promedio es de 24.5, mientras que en el solidario es de 17.5, es decir poco más de siete años de diferencia.

En el caso del estado civil, si diferenciamos por tipo de mercado, en el solidario son más los que mencionan estar solteros con el 26.83%, mientras que en el tradicional

es de 18.75%, esta diferencia puede deberse a que en estos mercados solidarios predomina algo de gente joven que puede que apenas estén comenzando con sus proyectos de vida. Sin embargo, es más común encontrarse en ambos mercados gente casada, esto puede atribuirse a que muchos productores de estos espacios provienen aún de áreas rurales, en donde es más común este proceso de familias nucleares. Con respecto al nivel de estudios hay marcadas diferencias, ya que mientras en los mercados solidarios más del 43.00% de las personas que contestaron la encuesta indicaron tener estudios profesionales las personas que acuden a vender a los mercados tradicionales solo el 21.87% dijeron tener esos estudios. Sin embargo, siguen predominando los estudios básicos, con el 78.12 para el mercado tradicional, y el 56.10% en el mercado solidario. El dato de que un grupo importante de personas tengan estudios profesionales puede ser un referente importante para tratar de explicar muchas de las situaciones que se estén desarrollando en los mercados solidarios. Sin el afán de definir un perfil de los productores, pero si llamando la atención en aspectos relevantes que ocurren, citaremos algunos aspectos que nos parecen importantes en cuanto a conocer un poco más a las personas que participan en estos mercados. Así por ejemplo, encontramos que hay un buen número de personas que provienen de familias campesinas y que mantienen la tradición de producción a pequeña escala y de manera diversificada. También hay casos en donde tuvieron la posibilidad de estudiar (no necesariamente una carrera vinculada con la producción) y que están retomando la producción, pero desde la perspectiva ecológica. Otro punto, sobre el que vale la pena llamar la atención, es lo que ocurre en los mercados solidarios, en

donde la gente que participa estaría prácticamente en dos extremos; en uno, la gente que tiene nivel profesional y en el otro, aquella que tienen nivel básico de estudios.

Cuadro 6.1. Estadísticos descriptivos: Mercado Tradicional

Variable	Media	Desv. Std.	Max	Min
Edad	49.7	7.9	65	38
Años como productor	24.5	8.7	40	5
Ingreso por el tianguis (porcentaje)	61%	0.15	90	10
Porcentaje	Conteo 1			
Al prestar dinero ¿Pide pagares? (dummy)	46.8	0.50		
¿Ha ayudado a resolver problemas del tianguis (dummy)	56.3	0.50		
¿Ha ayudado a resolver problemas de la comunidad (dummy)	71.8	0.46		
¿Ha ayudado a recaudar fondos con causa social (dummy)	84.3	0.36		
¿Ha pedido ayuda gobierno? (dummy)	56.3	0.50		
En su mercado ¿Hay sanciones y castigos? (dummy)	90.6	0.29		
¿Las sanciones son claras? (dummy)	75.0	0.43		
¿Realiza otra actividad? (dummy)	71.9	0.45		
¿Recibe apoyo del gobierno? (dummy)	46.8	0.50		
Porcentajes	Conteo 1	Conteo 2	Conteo 3	Conteo 4
Ingreso por el tianguis				
Estado Civil	18.8	59.4	0.0	9.4
Estudios	15.6	25.0	37.5	21.8
Invitar colegas a casa (frecuencia)	31.3	46.8	21.8	
Prestar Herramientas (frecuencia)	37.5	43.7	18.7	
Hacer Trueque (frecuencia)	34.3	50.0	15.6	
Prestar Dinero (frecuencia)	34.4	43.7	21.8	

NOTAS: Ingreso por el tianguis (pesos): 1 =
Estado civil: 1 = Soltero; 2 = Casado; 3 = Unión Libre; 4 = Viudo; 5 = Divorciado
Estudios: 1= Primario; 2 = Secundario; 3 = Preparatoria; 4 = Licenciatura; 5 = Posgrado
Frecuencia: 1= 0 a 2; 2 = 3 a 5; 3: +5

Cuando se les pregunto a los productores por los productos que ofrecen hubo varias cosas que vale la pena mencionar, primero que en ambos mercados predominan

los alimentos frescos. En el caso de las hortalizas y las frutas, se halló que existe una gran variedad de ellas, es posible que en el caso de los mercados solidarios esta diversidad está asociada a la necesidad planteada por muchos de los promotores de estas iniciativas por ofrecer una canasta diversificada de productos de tal forma que los consumidores no tengan el pretexto de no ir a comprar por falta de oferta. Así además de los alimentos frescos (frutas, hortalizas, etc.) se encontraron en todos los tianguis, productos lácteos, panes y productos procesados como mermeladas y salsas picantes. Por otra parte, otro tipo de productos fue el de la venta de alimentos preparados directamente en los tianguis. Particularmente en el caso de los mercados solidarios, ese es un aporte importante para ellos, ya que incorporan en los guisos especies nativas, y con ello se motiva por una parte el conocimiento de las mismas y que se aprenda a cocinarlas, con ello se estaría incorporando o re-incorporando a la cultura de la gente que vive en la región, tradiciones campesinas que se han mantenido por muchos años.

Cuadro 6.2. Estadísticos descriptivos: Mercado Solidario

Variable	Media	Desv. Std.	Max	Min
Edad	46.1	9.6	62	29
Años como productor	17.5	8.8	40	5
Ingreso por el tianguis (porcentaje)	56%	0.16	80	10
Porcentaje	Conteo 1			
Al prestar dinero ¿Pide pagares? (dummy)	29.2	0.46		
¿Ha ayudado a resolver problemas del tianguis (dummy)	73.2	0.45		
¿Ha ayudado a resolver problemas de la comunidad (dummy)	85.4	0.36		
¿Ha ayudado a recaudar fondos con causa social (dummy)	97.6	0.16		
¿Ha pedido ayuda gobierno? (dummy)	34.2	0.48		
En su mercado ¿Hay sanciones y castigos? (dummy)	100.0	0.0		
¿Las sanciones son claras? (dummy)	100.0	0.0		

¿Realiza otra actividad? (dummy)	31.7	0.47		
¿Recibe apoyo del gobierno? (dummy)	22.0	0.42		
Porcentaje	Conteo 1	Conteo 2	Conteo 3	Conteo 4
Ingreso por el tianguis			5	1
Estado Civil	26.8	63.4	2.4	4.9
Estudios	4.9	19.5	31.7	31.7
Invitar colegas a casa (frecuencia)	29.2	41.4	29.3	
Prestar Herramientas (frecuencia)	14.6	53.6	31.7	
Hacer Trueque (frecuencia)	19.5	51.2	29.3	
Prestar Dinero (frecuencia)	17.0	56.1	26.8	

NOTAS: Ingreso por el tianguis (pesos): 1 =
Estado civil: 1 = Soltero; 2 = Casado; 3 = Unión Libre; 4 = Viudo; 5 = Divorciado
Estudios: 1: Primario; 2 = Secundario; 3 = Preparatoria; 4 = Licenciatura; 5 = Posgrado
Frecuencia: 1: 0 a 2; 2 = 3 a 5; 3: +5

Otro punto que vale la pena abordar con base en las encuestas, es el relativo a los precios, las variaciones en los precios casi no fluctúan al interior de cada tianguis, pero si entre ellos. Una razón de esta fluctuación se puede deber a la forma en que se vende el producto. Por ejemplo, en algunos casos el precio es por kilo y en otra por pieza, que son formas tradicionales de vender en los mercados en México.

Cuadro 6.3. Especies y variedades presentes en las unidades de producción en los mercados solidarios y mercados tradicionales

Mercado Tradicional			
Frutas	Granos	Hortalizas	Otros

Durazno, granada, chabacano, limón, lima, guayaba, granada, higo, manzana, maguey, zarzamora, frambuesa, uva	Frijol, maíz, garbanzo	Nopales, betabel, cebolla, lechuga, calabaza, tomate, coliflor, aguacate, jitomate, brócoli	Miel, mermeladas de frutas (manzana, durazno, uva), licor de uva
Mercado Solidario			
Frutas	Granos	Hortalizas	Otros
Pera, manzana, granada, durazno, tejocote, naranja, fresa, plátano, guayaba, guanábana, jícama, mamey	trigo, maíz, chía, frijol, café, haba, grano de cacao	Lechugas, cebolla, betabel, apio, tomate, jitomate, papa, zanahoria, rábano, acelgas, hierbas medicinales, nopales, calabaza, hongos, aguacate, cilantro	Miel, mermeladas, tostadas, tortillas, comida (tlacoyos, quesadillas, tacos, chapulines, tamales), licor de manzana, leche, pan artesanal, quesos, huevo, jabones, plantas

Fuente: elaboración propia

Otro parámetro que se consideró importante para conocer a las personas que participan en los tianguis, fue el de los ingresos derivados de la venta en los tianguis como un elemento o aproximación de los beneficios económicos en el análisis.

Cuadro 6.4. Ingreso mensual promedio declarado por los productores de los tianguis.

Rangos	Tipo de mercado	
Ingresos declarados (Pesos mexicanos)	Mercado tradicional	Mercado solidario
>3,000	6.25	14.63
3,000 – 6,000	50.00	46.34
6,001 – 10,000	40.62	39.02
<10,000	3.12	0.00

Fuente: elaboración propia

En el cuadro 6.4 se observa que el mayor promedio de ingresos en los tianguis y/o mercados en estudio se encuentra entre 3,000 y 6,000 pesos mexicanos, siendo las personas que venden en el mercado solidario las que dijeron percibir los menores ingresos.

Llama la atención que el 14.63% dijo ganar menos de 3,000 pesos, este dato puede asociarse a personas que vienen de las áreas periurbana y que producen hortalizas en huertos familiares o pequeñas unidades de producción y que por ello, es probable que, su nivel de ingresos sea menor, otra explicación es que no se están considerando otros ingresos por las otras actividades que realizan más miembros de la propia familia.

Así mismo los ingresos que se obtienen puede que no sean significativos desde el punto de vista económico, pero si se reconocen como importantes por lo que significan para apoyar la economía familiar y también como una forma de reconocimiento del trabajo que se realiza:

Cuadro 6.5. Otras fuentes de ingresos

	Tipo de mercado			
	Mercado tradicional		Mercado solidario	
	Si	No	Si	No
Otra actividad remunerada	71.87	28.13	31.70	68.29
Apoyos sociales	46.87	53.13	21.95	78.04

Fuente: elaboración propia

Cuando se les preguntaba si tenían otra actividad remunerada, el 71.87 de los productores del mercado tradicional mencionaban que si realizaban otra actividad, mientras que en el mercado solidario, el 68.29% no lo hacía, quizá porque en este último hay aún estudiantes que también algunos pueden beneficiarse de algún apoyo social, o también mujeres que son amas de casa pero que tienen fuentes de ingresos con los de su familia.

Relaciones entre productores

Entre las premisas de la economía solidaría y los mercados solidarios se encuentran las relaciones de proximidad (Laville, 2009) que no es más que el proceso de generar cohesión social y desarrollo entre los miembros. En ese sentido, se incluye en el cuestionario preguntas sobre las relaciones entre los productores y sus actores más cercanos, al momento de decidir qué y cómo producir, llama la atención que en el mercado solidario pesan más las decisiones familiares mientras que en los mercados tradicionales se piensa más en la opinión de los colegas productores.

Cuadro 6.6. Relaciones de los productores con sus actores cercanos ¿Cuándo decide qué y cómo *producir o vender*, escucha la opinión de…?

	Tipo de mercado			
	Mercado tradicional		Mercado solidario	
	Producir	Vender	Producir	Vender
Familia	34.37	34.37	46.34	41.46
Vecinos	0.00	0.00	4.88	2.44
Colegas productores	40.62	50.00	36.59	43.90
Técnicos, agrónomos	12.5	0.00	0.00	2.44
Nadie	15.62	15.62	12.20	9.76

Fuente: elaboración propia

Por otra parte, cuando se toma la opinión de qué y cómo vender, es más importante para los productores la opinión de sus colegas para ambos tipos de mercados. Cuando se le seguía preguntando sobre sus relaciones con los actores cercanos, que tan seguido invitaba a colegas productores a su casa, o si les prestaba materiales de trabajo, en ambos tipos de mercados, más del 40% menciona que lo hace de 3 a 5 veces al año.

Cuadro 6.7. Relaciones de los productores con sus actores cercanos: ¿Con qué frecuencia (año) invita a sus colegas del tianguis a su casa, presta materiales de trabajo, hace trueque?

	Tipo de mercado					
	Mercado tradicional			Mercado solidario		
Rango	Invitar	Prestar	Trueque	Invitar	Prestar	Trueque
0 – 2	31.25	37.50	34.37	29.26	14.63	19.51
3 – 5	46.87	43.75	50.00	41.46	53.65	51.21
+5	21.87	18.75	15.62	29.25	31.70	29.26

Fuente: elaboración propia

Conflictos y sanciones

Las organizaciones del sector de la economía solidaria como se comenta en la literatura (Laville, 2009; Coraggio, 2011, 2014) tienen sus propias reglas, normas y características colectivas específicas y deben cumplir con otros principios establecidos en las normas. Es bajo esta idea que se les pregunto sobre las posibles sanciones a las que se enfrentan los miembros del mercado.

Cuadro 6.8. Conflictos y sanciones establecidas en los mercados

	Tipo de mercado	
	Mercado tradicional	Mercado solidario
Sanciones	1) Multa por no asistir 2) Retiro de los puestos 3) Llamada de atención 4) Suspensión temporal 5) Cancelación del permiso	1) Expulsión permanente del tianguis. 2) Expulsión temporal del tianguis 3) Llamada de atención

Fuente: elaboración propia

En el cuadro 9, se muestran las sanciones que puede recibir cada uno de los productores en los diferentes mercados, llama la atención que en el mercado solidario, estas son un poco más duras que en el tradicional, pues el primero es más flexible al permitir por ejemplo una simple multa.

Cuadro 6.9. Castigos y transparencias en las sanciones

	Tipo de mercado			
	Mercado tradicional		Mercado solidario	
	Si	No	Si	No
Implementa castigos	90.62	9.38	100.00	0.00

Transparencia	75.00	25.00	100.00	0.00

Fuente: elaboración propia

Cooperación, colaboración y confianza

En la literatura sobre economía solidaría, una de las premisas claves son las relaciones sociales y comunitarias. Es en estas experiencias donde el intercambio de información, de insumos y de trabajo es común, ocurriendo entre amigos, vecinos y familiares, de la propia comunidad o compartiendo conocimiento con otros productores que asisten a los mercados.

Cuadro 6.10. Colaboración para resolver conflictos en el tianguis y su comunidad

	Tipo de mercado			
	Mercado tradicional		Mercado solidario	
Colaboración	Si	No	Si	No
Tianguis	56.25	43.75	73.17	26.83
Comunidad	71.85	28.12	85.37	14.63
Fondos causa social	84.37	15.63	97.56	2.44
Ayuda gobierno	56.25	43.75	34.15	65.85

Fuente: elaboración propia

En ese sentido se incluyeron en el cuestionario preguntas que trataran de abordar la colaboración existente y las relaciones comunitarias, encontrando que por ejemplo, en el caso de la resolución de conflictos en el mercado, los del tradicional eran más reacios a cooperar entre ellos para resolver conflictos dentro del tianguis. Lo mismo pasaba cuando se trataba de conflictos dentro de su comunidad.

Entre otro de los puntos clave en la literatura evidenciada en los mercados solidarios es el papel de la confianza, ya que construyendo redes de confianza es que se articulan formas de asociación y de visualización del mercado (Max-Neef, 2005, Sevilla, 2002).

Es por ello que se trató de incluir preguntas sobre la confianza existente entre productores a través de una proxy como la de si le presta a otro locatario, ¿pide avales, pagarés, etc.? Siendo el mercado solidario donde más confianza podría decirse que existe.

Cuadro 6.11. Confianza entre locatarios: Si le presta $10,000 a otro locatario, pide avales, pagarés, etc.?

Confianza - Tipo de mercado			
Mercado tradicional		Mercado solidario	
Si	No	Si	No
46.87	53.12	29.25	65.85

Fuente: elaboración propia

Finalmente, se incluyó otra pregunta *proxy* para la cooperación sobre la frecuencia de apoyar a través de préstamos de dinero, se encuentra igualmente que los del mercado tradicional son más reacios a prestar entre sus colegas.

Cuadro 6.12. Cooperación entre los miembros: ¿Cuándo le han pedido préstamos de dinero, con qué frecuencia apoya?

	Tipo de mercado	
	Mercado tradicional	Mercado solidario
Pocas veces	34.38	17.07
La mayoría de las veces	43.75	56.09
Siempre	21.87	26.82

Fuente: elaboración propia

Con esta información podemos decir que las personas que acuden a vender a los tianguis tienen historias diferentes y desde esas historias es que participan,

reconociéndose como diferentes actúan no solo vendiendo sus productos, sino también con sus actitudes, de manera individual o colectiva, a favor o en contra, van determinado la dinámica que se establecerá en la iniciativa local y en su propio futuro.

En este escenario, y continuando con el análisis de las características de los productores en la siguiente sección se presentan los resultados obtenidos en base al experimento de elección discreta.

Resultados

Para poder empezar el análisis de clases latentes, es necesario antes determinar el número apropiado de clases a estimar. Para la selección de la cantidad de clases, como se menciona en la parte de la metodología, las dos medidas más utilizadas son el Criterio de Información Bayesiano o BIC (Bayesian Information Criterion) según Schwartz (1978), y el Criterio de Información Akaike, o AIC (Akaike, 1973).

En donde, el número de clases a elegir es aquel que minimizan los valores del BIC o AIC. Es decir, como regla para la selección del modelo que mejor se ajusta a los datos se debe identificar el modelo que obtenga el menor valor de BIC y AIC. La premisa de esto es ubicar grupos minoritarios o equivalentes en la población.

Dado lo anterior, al observar los resultados obtenidos en las tablas 6.4 y 6.5, se obtiene que es mejor trabajar con dos clases latentes tanto con membresía y sin membresía pues reportan los AIC y BIC más bajos.

Tabla 6.4. Criterios de información para los diferentes números de clases, Akaike (AIC) y Bayesiano (BIC) sin membresía

Número de clases	Completo		Tradicionales		Orgánicos	
	BIC	AIC	BIC	AIC	BIC	AIC
2	470.93	445.73			**166.13**	**146.25**
3	457.56	418.62	211.28	188.63	185.58	154.87
4	**452.69**	**400.01**	229.22	198.53	208.42	166.87
5	477.20	410.77			228.14	175.75

Fuente: elaboración propia

En la segunda y tercera columna se presentan los criterios de información para el modelo completo, en la cuarta y quinta se presentan únicamente los agricultores tradicionales, y en la sexta y séptima para los agricultores orgánicos.

La idea de incluir el modelo completo y el orgánico fue únicamente para fines ilustrativos, ver como se comportaban los datos y si los agricultores estaban reaccionando bien a los atributos, por ejemplo, en el caso de los productores orgánicos, todos reaccionaban de manera positiva a los atributos del mercado solidario, sin embargo, en este apartado solo se muestran los resultados del modelo para agricultores tradicionales.

Tabla 6.5. Criterios de información para los diferentes números de clases, Akaike (AIC) y Bayesiano (BIC) con membresía

Numero de clases	Completo		Tradicionales		Orgánicos	
	BIC	AIC	BIC	AIC	BIC	AIC
2	**404.57**	365.63	**211.77**	**190.45**	**186.06**	**157.15**
3	427.11	**360.69**	304.73	268.76	211.77	162.99
4	486.2	392.3	314.01	263.38	250.49	181.84
5	-		261.39	196.11	349.12	260.6

Fuente: elaboración propia

Subsiguientemente, una vez identificados los criterios de información se prosigue a estimar los modelos de regresión condicional y de clases latentes, en las tablas 6.6 y 6.7 se presentan los resultados obtenidos con las probabilidades condicionales y clases latentes. En el caso de la tabla 6.6 se muestra la probabilidad de obtener un valor en las variables manifiestas dada la membresía de la clase.

En la parte inferior se infiere el tamaño para cada uno de los dos grupos (clases) del modelo. Este tamaño relativo de cada una de las clases latentes indica cómo se distribuye la población entre el número total de clases.

En el caso del análisis de clases latentes para los agricultores tradicionales puede inferirse la existencia de dos grupos de agricultores. El primero se caracteriza en su mayoría por su disposición a no dejar de usar agroquímicos, y falta de interés en tener un sistema de cooperación entre productores. El segundo por su parte, se distingue por su interés en la disposición a participar en un esquema de mercado solidario (no uso de agroquímicos, formar parte de un sistema de cooperación entre productores).

Una de las ventajas del análisis de clases latentes es que permite tanto explorar las relaciones entre las variables como probar hipótesis acerca de las estructuras, bajo esta premisa es la idea de la membresía de las clases. Así, se puede observar que los agricultores que pertenecen al primer grupo de agricultores, es decir, a los que no les interesa participar en un esquema de mercado solidario, tienen probabilidad de tener menor educación, menos experiencia y menor cohesión.

Tabla 6.6. Estimaciones del modelo de clases latentes (mercado tradicional)

Variable	Clase 1	Clase 2
Uso de agroquímicos (1 = No uso, 0 = Uso)	**-1.535*** (0.243)**	**8.631*** (1.332)**
Reglas de manejo y administración (municipio + tianguis) (1 = No manejo, 0 = Manejo)	**1.473*** (0.196)**	**-15.918*** (2.304)**
Esquema cooperativo (1 = Cooperativo, 0 = no cooperativo)	**-0.881*** (0.333)**	**1.041** (0.544)**
Incremento en el precio (30%) (1= Incremento, 0 = No incremento)	0.254 (0.280)	**7.991** (1.164)**
Reducción en el precio del 10% (1 = Reducción, 0 = no reducción)	**-6.508*** (1.011)**	-78.185 (74.320)
Genero	0.283 (0.656)	
Educación (1 = Superior, 0 = Básica)	**-1.772** (0.945)**	
Experiencia	**-0.130*** (0.042)**	
Medidas de cohesión		
Veces que invita a otros productores a su casa	**-2.097*** (0.781)**	
Realiza otra actividad aparte del mercado	-1.192 (0.736)	
C	5.187 (1.572)	
Class share	0.601	0.399

Nota: *, ** y *** indican la significancia estadística al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

El análisis de clases latentes también se hizo para los agricultores orgánicos sin embargo al ver los resultados se obtuvo que todos reaccionaban positivamente al esquema solidario. Todos respondían al no uso de agroquímicos, y cooperar entre agricultores. Por otro lado, en la tabla 6.7 se presentan los efectos marginales del modelo de clases latentes, estos efectos informan el cambio en la probabilidad de observar cada una de las distintas categorías dado un aumento en una unidad alguna de las variables.

En este caso por ejemplo, los efectos marginales de la primera clase es que por cada aumento a un agricultor más, hay un 1.5% de probabilidad de que este prefiera el uso de agroquímicos, y un 0.1% de que prefiera el no uso. Un aumento en un agricultor más a la población, hay un 0.03% de que prefiera un esquema cooperativo.

Tabla 6.7. Efectos marginales en las clases latentes

Variable	LC1	LC2
Uso de agroquimicos (1 = No uso, 0 = Uso)	-1.535*** (.243)	.011** (.046)
Reglas de manejo y administración (municipio + tianguis) (1 = No manejo, 0 = Manejo)	1.473*** (.196)	-1.450*** (.492)
Esquema cooperativo (1 = Cooperativo, 0 = no cooperativo)	-0.881*** (.333)	.003*** (.031)

Incremento en el precio del 30% (1= Incremento, 0 = No incremento)	0.254 (.280)	.234 (.755)
Reducción en el precio del 10% (1 = Reduccion, 0 = no reduccion)	**-6.508***** **(1.011)**	**-1.82***** **(.945)**

Errores estandar entre parenthesis

Nota: *, ** y *** indican la significancia estadística al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

En la tabla 6.8 se presentan las estimaciones de las probabilidades condicionales, en este caso se observa que en el caso de los agricultores tradicionales. El interés en el precio, el no manejo con el municipio caracterizan al agricultor dentro del mercado tradicional. El sí uso de agroquímicos por su parte es estadísticamente no significativo.

Si comparamos con el agricultor orgánico se da cuenta que lo que los caracteriza a estos a diferencia del agricultor tradicional es el esquema cooperativo, y el no uso de agroquímicos.

Tabla 6.8. Estimaciones del modelo logit condicional

Variables	Completo	Tradicionales	Orgánicos
Use de pesticidas y agroquímicos (1 = No uso, 0 = Uso)	**0.964***** **(0.121)**	-0.335 (0.236)	**2.847***** **(0.278)**
Reglas de manejo y administración (municipio + tianguis) (1 = No manejo, 0 = Manejo)	**0.356**** **(0.118)**	**1.206***** **(0.287)**	**0.991***** **(0.166)**
Esquema cooperativo (1 = Cooperativo, 0 = no cooperativo)	**1.009***** **(0.124)**	0.262 (0.237)	**2.439***** **(0.276)**

Incremento en el precio (30%) (1= Incremento, 0 = No incremento)	**0.572*** (0.150)**	**1.083*** (0.253)**	0.00488 (0.227)
Reducción en el precio del 10% (1 = Reducción, 0 = no reducción)	**-0.336* (0.138)**	**-2.053*** (0.348)**	-0.108 (0.180)
N	1314	504	810
adj. R-sq	0.1043	0.2668	0.2368

Errores estándar entre paréntesis

Nota: *, ** y *** indican la significancia estadística al 90%, 95% y 99% respectivamente.

Finalmente, la tabla 6.9 muestra las estimaciones de los efectos marginales del modelo de logístico condicional. Siguiendo con la búsqueda de las características presentes en los agricultores vemos que un incremento en la variable de decisión de no usar de agroquímicos incrementa la probabilidad en 0.16% de que el agricultor pertenezca a los agricultores orgánicos, y un aumento en la variable de decisión del esquema cooperativo, aumenta la probabilidad en 0.14% en que el agricultor forme parte de los agricultores orgánicos.

Un detalle a resaltar es que tanto productores orgánicos y tradicionales responden a una administración sin un manejo de municipio. Por cada aumento en la preferencia del no manejo, la probabilidad de caer en mercado organico es de 0.5% y 21.4% en tradicional.

Tabla 6.9. Efectos marginales del modelo de regresión logístico condicional.

Variable	Completo	Tradicional	Organicos

Use de pesticidas y agroquímicos (1 = No uso, 0 = Uso)	0.163*** (.016)	-0.059 (.041)	0.163*** (.015)
Reglas de manejo y administración (municipio + tianguis) (1 = No manejo, 0 = Manejo)	0.060*** (.019)	0.214*** (.048)	0.057*** (.010)
Esquema cooperativo (1 = Cooperativo, 0 = no cooperativo)	0.171*** (.016)	0.046 (.041)	0.140*** (.012)
Incremento en el precio (30%) (1= Incremento, 0 = No incremento)	0.097*** (.022)	0.192*** (.040)	0.0002 (.013)
Reducción en el precio del 10% (1 = Reducción, 0 = no reducción)	-0.057* (.025)	-0.364*** (.057)	-0.006 (.010)
Number of obs.	1,314	504	810

Errores estándar entre paréntesis

Nota: *, ** y *** indican la significancia estadística al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

A manera de resumen, reafirmamos que los agricultores orgánicos tienen una tendencia a presentar prácticas que en la teoría se pueden catalogar dentro de la economía solidaría. Sin embargo, el análisis de clases latentes nos da pautas para saber más aún sobre las características de los agricultores tradicionales a cambiar a un esquema de economía solidaría.

En este análisis de clases latentes entre los grupos detectados de los agricultores tradicionales encontramos:

a) Existen dos grupos de agricultores tradicionales. El grupo más grande incorpora a 60% de la población. Este grupo obtuvo alta probabilidad en no estar interesados en adoptar esquemas de un mercado solidario.

Controlando por membresía, este grupo son los que menor educación tienes y los que no conviven con otros compañeros agricultores.

b) El siguiente grupo, al que podríamos catalogar como los dispuestos a adoptar esquemas de un mercado solidario, muestra un 40% de la población. Por lo que se refiere a la membresía, aquí se encuentran los que tienen más educación y quienes conviven con los demás agricultores.

Con esta información podemos inferir cuales son las características de los individuos que optan por este tipo de prácticas de economía solidaría.

Conclusiones

En este capítulo se analizó la disposición de los agricultores convencionales para pertenecer a un esquema de mercado orgánico / solidario. Para ello, se realizó un experimento de elección discreta con agricultores y productores del Estado de México y entre sus alrededores.

En el experimento se les pidió a los productores elegir entre nueve conjuntos de elecciones con cuatro opciones (atributos) cada uno: uso de pesticidas y agroquímicos, un manejo y reglas de administración con el municipio, un esquema cooperativo agrícola, y cambios en el precio de los productos.

Los datos del experimento de elección se analizaron utilizando un modelo de clases latentes y un logit condicional. Los resultados permitieron identificar qué atributos son los más importantes en la utilidad de los agricultores.

Entre los hallazgos más importantes se pudo confirmar que los agricultores convencionales actúan de una manera basada en el racionamiento del *homo economicus,* es decir, obtienen utilidad de mayores rendimientos (precio). Sin embargo, a través del modelo de clases latentes (latent class analysis) se encontró que una parte de los agricultores están dispuestos a adoptar esquemas de mercado tipo orgánico / solidario siempre y cuando exista un esquema de cooperación, formas de organización que no se constituyen de la forma ortodoxa que lejos de establecer un propio interés, se busca el beneficio de todos, dando, cooperando. Este resultado da pauta para hablar sobre la hipótesis de que la existencia de mercados solidarios, puede no estar determinada por la "rentabilidad" de las mismas, sino que puede que se dan por el interés de los integrantes (agricultores) en cuanto la asociación y experiencia colectiva. En esos enfoques hablaba Laville (2009) cuando decía:

> La asociación es una ley natural y que entre los seres humanos adquiere una especial significación no sólo para la permanencia de la especie sino también para su propia convivencia y sustento, el trabajo en cooperación, se generan nuevas realidades, transformaciones del entorno, mentalidades colectivas y evoluciona el pensamiento social.

De esto menciona Laville (2009) se sustenta y nace un tejido ciudadano, y es una de las premisas en el ámbito de la economía solidaria. Es decir, se pone como elemento central el apoyo mutuo, y diversas formas de compartir (conocimientos, mercados, tecnología).

Entre otros de los hallazgos que se obtuvo del modelo de clases latentes es que entre los agricultores, quienes están más dispuestos a cambiar a un esquema de

mercado solidario son aquellos que tienen mayor cohesión. Es decir, quienes más conviven con otros agricultores. Esta cohesión a quienes ya forman parte de los mercados solidarios, sirve para fines comunicativos, para construir una estructura transparente. Posteriormente, otro punto que se puede rescatar entre los hallazgos es que los agricultores que tienen más educación. En efecto, algunos teóricos de la economía solidaría han argumentado que la educación es un instrumento importante para que esas experiencias puedan alcanzar los logros que se han propuesto. Pues la finalidad principal de la educación es el pleno desarrollo del ser humano en su dimensión social. En general, con estos hallazgos se puede dar cuenta de uno de los objetivos planteados al inicio de esta tesis que era sobre las características y el por qué miembros (individuos) optan por este tipo de economías y mercados solidarios.

Una vez identificados estos individuos, la tarea que sigue es la promoción de los mercados solidarios, pues creemos con esta experiencia estudiada que es el medio más idóneo para impulsar el desarrollo rural y ciudadano. Ello comprende insertar el sector en las siguientes estrategias propuestas en el PND 2019-2024: a) crear modalidades y acercar más a los distintos niveles de gobierno con los agricultores y grupos locales de interés, y forjar nuevas agendas y formas de diálogo y cooperación para beneficio de todos, b) promover políticas amplias, construir acuerdos incluyentes, sistémicos y territorializadas y privilegiar el diálogo democrático. Finalmente, para cerrar este capítulo queremos compartir una reflexión al respecto.

Reflexión final sobre los mercados solidarios y la ESS en relación a las políticas públicas.

Aunque no se haya mencionado de una manera más amplia en los aportes que hemos hecho en esta tesis, nos atrevemos a afirmar que la totalidad de los autores con los que hemos organizado este debate, están de acuerdo en que se deben impulsar decididamente una diversidad de políticas públicas de promoción y apoyo a los emprendimientos de la ESS desde los distintos niveles del Estado. Por ejemplo, políticas de financiamiento, de apoyo a la producción, y ampliación de alternativas de comercialización. Este tipo de intervenciones estatales resultan imprescindibles y necesarias para el protagonismo en el proyecto de otra economía, sin embargo, esto también depende de los procesos de democratización y el reconocimiento de estas prácticas, hacer economía con lógicas distintas al modelo imperante, un marco económico que permita su consolidación.

CONCLUSIONES

I. Síntesis de los aportes realizados en función de los objetivos propuestos

Antes de finalizar esta tesis, nos parece conveniente retomar los objetivos y las preguntas de investigación que nos propusimos en la introducción y sintetizar brevemente cómo fuimos dando cuenta de los mismos en el desarrollo de los capítulos anteriores.

El objetivo de esta tesis consistio en: a) analizar la noción de las prácticas

económicas alternativas y abordar sus racionalidades; y b) delinear un marco teórico-interpretativo que aborde sobre las características de estas prácticas a través de los tianguis ecológicos y orgánicos. Hemos intentado alcanzar este objetivo general a través de la consecución de una serie de objetivos específicos que iremos revisando a continuación.

a. Identificar los orígenes de la racionalidad económica que ha dominado el ámbito económico de los mercados y de las instituciones que lo conforman en los últimos cuarenta años y contrastar este con propuestas alternativas como la economía social y solidaria y otras que han emergido retomando ideas de la economía sustantiva.

b. Incorporar al análisis una perspectiva de economía sustantiva y plural que amplíe las dimensiones de lo económico y discuta con la perspectiva neoclásica de la economía.

c. Dado que nuestra unidad de análisis son los individuos, se busca comprender y definir los conceptos clave de los determinantes, y el por qué miembros (individuos) de estas prácticas optan por este tipo de economías

d. Mostrar evidencia empírica sobre estas otras formas de organización y de quehacer económico que hay en México y que están fuera de la esfera de los supuestos convencionales.

Para ello, en el capítulo I de esta tesis analizamos la definición neoclásica de la economía, que plantea que lo económico es lo que se ocupa de distribuir medios escasos entre fines múltiples. En él, el comportamiento humano para llevarlo a cabo,

estaría centrado en un tipo de racionalidad “modelizado como el homo-economicus individuado, utilitarista, indiferente”. En contraposición a esta visión en este trabajo asumimos la perspectiva sustantiva que considera que la economía es el conjunto de procesos institucionalizados a través de los cuales una sociedad se organiza para producir y reproducir las condiciones materiales que garanticen la vida humana. Desde este punto de vista, los procesos económicos son construcciones sociales y políticas que pueden ser modificadas y el sentido de toda economía es institucionalizar socialmente formas de producir, distribuir y consumir.

En los capítulos I y II dimos cuenta que son plurales las formas en las que una sociedad puede organizar lo económico: por ello recordamos a Polanyi quien postula que en todas las sociedades se encuentran presentes cuatro principios económicos (reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio), y que estos se desarrollan en combinación con ciertos modelos institucionales y que se aplican y combinan entre sí de manera diversa, propia de cada sociedad histórica, que los institucionaliza en función de su organización social vigente.

Con el mismo enfoque, recuperamos los aportes que desde Europa realiza Laville, quien a partir del reconocimiento de esta pluralidad económica y como respuesta ante la ofensiva neoliberal, propone profundizar en la “democratización de la economía”: por un lado, rechazar la mercantilización creciente de la vida social y reencastrar la economía en la sociedad, sometiendo a los mercados a una regulación política democrática; por otro lado, impulsar políticas que apunten a pluralizar lo económico, fortaleciendo instituciones que se apoyen en los principios de reciprocidad y redistribución.

En ese sentido fue que consideramos que los mercados solidarios ofrecen un punto de vista especialmente interesante para la comprensión y construcción de nuevos conceptos acerca de lo económico y sus formas plurales. Por el hecho de que en estos mercados es muy notoria la presencia de formas de organizar la economía y que se apoyan en otros principios, otras racionalidades, otras lógicas y formas organizativas.

En el capítulo II revisamos los conceptos relacionados con la Economía Social y Solidaria (ESS) como otra racionalidad, partiendo de los aportes de autores pertenecientes al campo de la ESS, clasificándolos en escuelas de pensamiento: francesa, anglosajona y latinoamericana esto complementando con algunos aportes propios, fuimos llegando a la conclusión de que los conceptos apuntaban a una misma realidad, sólo que analizada desde dos puntos de vista, que para nuestro análisis resultaban convergentes.

En el segundo capítulo también rescatamos el aporte de Razeto, quien planteaba que en estas prácticas (cooperación en el trabajo, intereses y conocimientos, confianza en las decisiones y el proyecto común, resolución de los problemas, etc.), genera una particular productividad y un conjunto de beneficios a cada integrante, este potencial resulta un elemento clave para entender los emprendimientos de la ESS, planteamos que estas experiencias generan procesos de construcción de nuevos esquemas, así como de rescate y revalorización de saberes de los productores, la reflexión de esta experiencia contribuye a generar conciencia crítica y capacidad de identificarse y articular con otras formas de concebir a la economía.

En el capítulo III nos dedicamos a desarrollar la perspectiva metodológica con la cual se abordó nuestro estudio. En particular, se optó por una perspectiva multidimensional, i.e., tomar un conjunto de metodologías para construir nuevas herramientas de aproximación a la realidad de este tipo de racionalidades, esto bajo el uso de metodologías cualitativas y cuantitativo. Se plantearon las siguientes preguntas de investigación: ¿Cuáles son las características que definen la racionalidad de los individuos que participan en actividades de la economía solidaria?, ¿sus formas de actuar son cooperativos, competitivos, solidarias o las tres y bajo qué circunstancias?, ¿qué implica la cooperación y solidaridad al interior de estas economías?

En el capítulo IV profundizamos en la conceptualización de estas prácticas de ESS y responder a las preguntas a través de un meta análisis. Sintéticamente, son prácticas que pueden presentar los siguientes rasgos:

1. La orientación o preferencia por la economía solidaria existe por la presencia de algunas características más propias de un comportamiento moral de los individuos.
2. Los resultados confirman que en efecto, las características de solidaridad, confianza y el que la iniciativa de formar este tipo de economía surja desde lo local, al interior de los grupos, son todos aspectos estadísticamente significativos para la conformación del accionar colectivo.

3. La economía solidaría, es un hecho social medible, una vivencia practica que encuentra expresión en miles de experiencias y personas, así como en significancias estadísticas y métodos numéricos formales, utiles en términos de política pública

En el capítulo V y siguiendo con las preguntas, dimos cuenta del caso de los productores y tianguistas del mercado solidario, en estos tipos de mercado se encuentran personas de distintas unidades domésticas que se unen para realizar actividades y alcanzar objetivos comunes, bajo una diversa forma organizativa en donde ellos mismos gestionan en función de los intereses colectivos y su comunidad, son colectivamente poseedores de sus medios de producción, se organizan y toman decisiones bajo formas democráticas y participativas.

En estos mercados se ofertan bienes, destinados principalmente para generar ingresos monetarios, aunque también al autoconsumo o al trueque, sus prácticas y relaciones sociales se apoyan en valores tales como solidaridad, y confianza, tanto internamente como también en la relación con la comunidad en donde están insertos, están orientados hacia la satisfacción de sus necesidades y no hacia la acumulación de ganancias y capital.

En el capítulo VI, una vez presentadas las características de estos mercados, así como su composición y su lógica, hemos planteado un *discrete choice experiment* (DCE), con el afán de reafirmar que la racionalidad económica que orienta en este tipo de prácticas no predomina tanto la búsqueda de la ganancia sino una resolución

de las necesidades para la reproducción ampliada de la vida de sus miembros (Laville, 2009).

Con el DCE creemos que esta es una metodología primordial porque las ideas acerca sus características propias lo hacen ideal para formar a las políticas estatales vinculadas con emprendimientos e influyen más sobre la subjetividad que pueden presentarse con otras metodologías, y por ello resultan un elemento clave en la búsqueda por ampliar la legitimidad de estas nuevas formas de concebir la economía.

Nuestra propuesta para tomar el análisis del DCE fue tomar como “cuestión clave” el lugar que pueden ocupar estos emprendimientos dentro del territorio y desarrollo local, más allá de ver solo las características de los individuos. En función de ese eje se busca promover en materia de política pública al desarrollo de prácticas y políticas basadas en los otros principios económicos: reciprocidad, solidaridad, confianza, planificación.

Ya que si estas prácticas tienen apoyo estatal para lograr insertarse en los mercados, podrán ser competitivas y conformar un sector autosostenible, incluso desplazando paulatinamente a las formas convencionales de hacer economía, junto con la capacidad de lucha cultural, política, y un conjunto de movimientos sociales y de las alianzas que se puedan construir.

En el caso practico de la ESS en México, vemos que aún hace falta mucho por recorrer para el fomento de ellas, de allí la importancia de esta tesis. Caso contrario a lo que han hecho otros países latinoamericanos como en Ecuador con las

iniciativas del Buen Vivir, o en Bolivia donde la ESS está muy arraigada gracias a la identidad cultural que se tiene en cuanto a los pueblos originarios y las practicas que estos tenían.

Actualmente Bolivia por ejemplo se encuentra entre los países de América Latina con mayores logros en materia de reducción de la desigualdad salarial según el Banco Mundial, los objetivos redistributivos planteados en este pais plantean por ejemplo el de resolver la desigualdad social y la exclusión, y la inclusión de la economía plural, esto último gracias a la emergencia política autónoma y masiva de un sector popular indígena (aymara y quechua).

El impulso de estas prácticas en México podría a su vez fomentar el desarrollo en sectores populares que han sido vulnerables y en parte excluidos de las políticas públicas. Generar las condiciones necesarias para la adopción de la ESS en México será una tarea difícil para los creadores de políticas en acompañamiento con los centros de investigación.

Ya que en nuestro país lo que parece indiscutible como lo pudimos apreciar en el análisis cualitativo, la presencia de espacios de economía solidaria son más como fruto de iniciativas locales que como resultado de acciones y políticas públicas globales redistributivas.

II. Hacia una pluralización de los conceptos en economía

A partir de los aportes y perspectivas desarrolladas en esta tesis, y a modo de conclusión de este trabajo, quisiéramos plantear una propuesta conceptual

recuperando ideas y significados existentes en el campo de la ESS, y confrontando con nuestros resultados.

Para ello proponemos el reconocimiento de la pluralidad de principios existentes en la economía tal y como lo mencionaban: Polanyi, (1959) y Laville (2009) (reciprocidad, redistribución, planificación, administración doméstica e intercambio mercantil), la pluralidad de niveles en los que se pueden dar estas iniciativas (micro, meso y macro) y de dimensiones (natural, social, económica, cultural y política), así como de recursos y formas institucionales. En general, este estudio empírico aporta evidencia de que este tipo de prácticas, cumplen cabalmente con el compromiso de solidaridad hacia la comunidad en la que están insertos, así como de respeto al medio ambiente, y sociedad.

En síntesis, nos parece adecuado como propuesta conceptual empezar a hablar de concepciones plurales en economía porque: son plurales los principios que se expresan en las prácticas económicas, también vemos que son plurales las formas de organización de las mismas, son plurales las dimensiones (socioeconómica, cultural, política) que hacen de estas, son plurales, las alianzas políticas y los actores sociales que tienen que sumarse para construir la relación de fuerzas necesaria para generar transformaciones sociales.

El desafío es en efecto desmarcarse del eurocentrismo, que es un fuerte rasgo de la economía, y construir una conceptualización que será más solida en tanto sea el fruto de intercambios interculturales. Es así que a través de la economía solidaría se manifiesta un proceso de democratización de la economía, la economía solidaria

propone una estrategia transformadora, respetuosa de las iniciativas que emanan de la sociedad, el reconocimiento de la pluralidad en la sociedad y el reconocimiento de la pluralidad en la economía podría contribuir al desarrollo del país no solo económico sino cultural y libertad social donde se trata efectivamente de delinear un nuevo horizonte emancipador y de esbozar un modelo de civilización en el que la solidaridad es el principio organizador.

III. Elementos clave para una teoría de la economía solidaria

La economía solidaria como lo hemos mencionado abre la vía para nuevas conceptualizaciones en términos de democracia y de economías plurales. Puede traer la oportunidad de una reconfiguración global, que privilegie la contribución a un nuevo modelo de relaciones entre economía y sociedad, más abierto y más dirigido a un cambio democrático.

Para ello debemos como decía Polanyi, reconocer la pluralidad de los principios económicos, pero más aún la acción colectiva que se expresa en estos espacios. Es decir, el componente de acción colectiva que caracteriza la economía solidaria, como fundamental para comprender su dinámica y su potencial trasformador.

Las experiencias de economía solidaria como procesos de organización de diversos actores sociales que se unen no solo para producir y consumir sino también para incidir en la propia lógica de funcionamiento de la sociedad.

IV. Posibles campos para futuras investigaciones

En el final de este trabajo quisiéramos compartir unas breves reflexiones sobre posibles investigaciones futuras que pueden surgir de lo realizado hasta aquí. En general, consideramos que las conceptualizaciones desarrolladas en esta tesis pueden ser útiles para orientar nuevas investigaciones que articulen aspectos teóricos y empíricos.

En particular, algunas cuestiones preliminares que tendríamos en cuenta a la hora de pensar en próximos estudios serían las siguientes:

- Dado que este estudio estuvo enfocado en el nivel micro, creemos que sería conveniente encarar investigaciones que puedan dar cuenta de los niveles meso y macro. Esto requeriría un abordaje metodológico complejo, combinar con otros instrumentos cuantitativos y cualitativos, así como incluir diferentes fuentes e informantes clave.

.

- Resultaría interesante analizar la evolución de emprendimientos de características similares en contextos locales, nacionales o regionales diferentes.

Consideramos que en futuras investigaciones deberíamos contemplar algunas de estas cuestiones, así como otras que seguramente surgirán a partir de las diversas lecturas y discusiones de esta tesis.

Finalmente destacamos los aportes referidos en esta tesis a la definición de posibles políticas públicas que puedan modificar la realidad regional a partir de enfoques alternativos a los que han guiado los procesos económicos en México.

En otras palabras, postular un modo alternativo de gestionar el proceso de desarrollo regional en tanto el que hasta ahora está vigente, ya que pese a los avances indudables ocurridos en los años recientes, todavía resulta insuficiente para satisfacer a plenitud las necesidades básicas de la población de más bajos ingresos en las distintas regiones de México.

Entendemos que esta tesis constituye un ilustrativo material de consulta y que ofrece una primera aproximación a los lineamientos básicos de una visión diferente del modo de gestionar el sistema económico social. Ello habrá de permitir que avancemos en la dirección de un modelo de desarrollo regional sustentable, solidario y con creciente igualdad en la distribución de los frutos del quehacer colectivo.

Bibliografía

Acheson James. (2006) Institutional Failure in Resource Management. Annual Review of Anthropology (35). 117-134.

Adaman y Madra (2002), Theorizing the third sphere: A critique of the persistence of the economy fallacy. Journal of Economc Issues, 36 (4), pp. 1047-1078.

Aguilar Hern+andez, Eduardo (2016), “Economía Solidaria y Territorio: Complejizando la .propuesta de análisis territorial de Coraggio”. Polis. Revista Latinoamericana. 45: 19-40.

Allard, Jenna and Julie Matthaei (2008), Solidarity economy: building alternatives for people and planet. Ed. Change Maker.

Altuna-Gabilondo, Larraitz (2013), ‘’Solidarity and Work: Potential and Limits of Social and Solidarity Economy”, *Review of Research Institute for Social Development*, 12(2), 173-193.

André, Mance (2004). Redes de colaboración solidaria. La Otra Economía, UNGS-Fund. Altamira, Buenos Aires. Argentina.

Arruda, Marcos (2006), “Potencialidades de la praxis de la economía solidaria”, *Revista del Instituto de Políticas del Cono Sur*, 14(1), 6-36.

Atkinson, P. y Hammersley, M. (1994). Etnografía. Métodos de investigación. Barcelona: Paidós Básica.

Beaud, Stéphane; Weber, Florence. (2003) Guide de l’enquête de terrain, Editions La Découverte.

Becker, Gary (1993) "The Economic Way of Looking at Life" Chicago, University of Chicago Press

_____ (1993) Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Chicago, University of Chicago Press

Bergtold, Jason; Sant’Anna Claudia (2016) Analyzing sugarcane production contracts in Brazil: What do the farmers really want? Agricultural & Applied Economics Association Annual Meeting.

Birol, E., M. Smale and Á. Gyovai. (2006). Using a choice experiment to estimate farmers’ valuation of agricultural biodiversity on Hungarian small farms. Environmental and Resource Economics 34(4): 439–469.

Birol, Ekin; Smale, Melinda; Gyovai, A (2006). “Explaining farmer demand for agricultural biodiversity in Hungary's transition economy”, Valuing crop biodiversity: on-farm genetic resources and economic change. CAB International Press.

Birol E., Villalba E.R., Smale M. (2009) Farmer preferences for milpa diversity and genetically modified maize in Mexico: a latent class approach. Environ. Dev. Econ;14(4):521.

Blaser, Mario (2010), *In the Way of Development: Indigenous Peoples, Life Projects, and Globalization,* Ed. ZedBook.

Brendan Lynch; Kragt Marit; Umberger, Wendy, (2016) Farmer preferences for joint venture farm business structures: a choice experiment. Australian Agricultural & Resource Economics Society.

Bloch, D. (2008). Agroecología y Acceso a Mercados. Tres experiencias en la agricultura familiar.

Boaventura de Sousa, Santos (2002) Producir para vivir: Los caminos de la producción no capitalista. Fondo de Cultura Económica.

Bowles. Microeconomics: behavior, institutions, and evolution. The Roundtable Series in Behavioral Economics.

Boyer, Robert (1989) *La Théorie de la régulation: une analyse critique*

Callon, Michel (1998), *Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique,* Editions du Seoul.

_____ (2007), *Sociologie de la traduction : textes fondateurs*, Ed. Presses des Mines, Sciences sociales.

_____ (2008) The Limits of Performativity: Politics of the Modern Economy. *Journal of Cultural Economy*, 3(2), 115-142.

Cameron, J. & S. Healy (2007), *Take back the economy: An Ethical Guide for Transforming Our Communities*, University of Minnesota Press.

Campbell, Danny; Hynes, Stephen; van Rensburg, Tom M., (2011). "The effect of using labelled alternatives in stated choice experiments: an exploration focusing on farmland walking trails in Ireland," 85th Annual Conference, April 18-20, 2011, Warwick University, Coventry, UK 108792, Agricultural Economics Society.

Castells. M. (2001) La Era de la Información. Vol. I: La Sociedad Red. México, Distrito Federal: Siglo XXI Editores.

Collin, Lura. (2014). Economia Solidaria ¿alternativa ante el Neoliberalismo? México, UNAM/El Colegio de Tlaxcala.

Comeau, Yvan (2000). « Grille de collecte et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale », 1ère édition. Cahiers du CRISES (Université du Québec à Montréal), Coll. Études théoriques, n° ET9605.

Commons, John R. (1934) Institutional Economics, New York: Macmillan.

Concha, Catalina; Montaldo A. (2010). La Ecoaldea El Romero Etnografía a una comunidad alternativa. Tesis. Universidad de Chile.

Coraggio., J. (2006) Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la Economia Social y Solidaria. UNGS.

Coraggio, Jose Luis. (2007), *Rol de la Economía Popular y Solidaria y su Aporte en el Sistema Económico Social y Solidario*, Ed. IEPS.

_____ (2010), *La Economía Popular Solidaria en el Ecuador*. Ed. UNGS: Universidad Nacional del General Sarmiento.

_____ (2011), Economía social y solidaria: el trabajo antes que el capital, Editorial Abya Yala.

_____ (2014), *Reinventar la izquierda en el Siglo XXI. Hacia un diálogo Norte-Sur*, Ed. UNGS. Buenos Aires.

_____ (2011) "Principios, Instituciones y prácticas de la Economía Social y Solidaria"**,** Abya Yala.

Dacheux, Éric; Goujon, Daniel (2011), *Principes d'économie solidaire*, Paris, Ellipses

Dacheux, Éric, (2015), La délibération une clef pour penser autrement l'économie : l'exemple de l'économie solidaire, *Essaches*, 8(1), 23-45.

Dash, John (2013), *Toward an Epistemological Foundation for Social and Solidarity Economy*. UNRISD.

Dardot. Laval. (2014) La nouvelle raison du monde. Essai sur la société néolibérale. La Découverte 2014.

Dickens, Peter. (2002) Global Shift: *Mapping the Changing Contours.* The Guilford University Press.

Duke, Joshua M., Allison M. Borchers, Robert J. Johnston, and Sarah Absetz. (2012). Sustainable agricultural management contracts: Using choice experiments

to estimate the benefits of land preservation and conservation practices. Ecological Economics 74:95-103.

Escobar, Arturo (2001), Cultures of Politics/Politics of Culture: Re-visioning Latin American Social Movements. *Estudios de historia y sociedad*, 21(82), 10-39.

_____ (2005), Más allá del Tercer Mundo. Globalización y diferencia. *Revista del Instituto Colombiano de Antropología e Historia -ICANH*. 42(1), 274.

_____ (2014), *Sentipensar con la Tierra: Nuevas lecturas sobre desarrollo, territorio, y diferencia.* Universidad Autónoma Latinoamericana. Ediciones UNAULA.

Espinosa, María; Barreiro, Jesús; Eric Ruto (2009) What Do Farmers Want From Agri-Environmental Scheme Design? A Choice Experiment Approach. Journal of Agricultural Economics 61(2):259-273.

FAO. (1999). La agricultura urbana y periurbana. Roma: FAO.

Feil, J.H., Anastassiadis, F., Musshoff, O., Schilling, P. (2015): Analysing Farmers' Preferences for Price Hedging Instruments: a Choice Experiment. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus 50: 297-310.

França Filho y Laville J.L. (2004), Economia solidária. Uma abordagem internacional. Porto Alegre: Editora da UFGRS.

Foucault, Michael (1973) "*El poder de la psiquiatría"* (1973) Lectures at the Collège de France

Gaiger, Luis (2009), Antecedentes e expressões atuais da economia solidária. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, (84) 81-99

Gambetta, Diego (1988) Trust, Making and Breaking Cooperative Relations, Oxford: Basil Blackwell.

Gerritsen P. y H. J. Morales. (2009). “Experiencias de agricultura sustentable y comercio justo en el estado de Jalisco, Occidente de México”. Revista Pueblos y Fronteras 4(7)

Gibson – Graham, J.K. (2006) The End of Capitalism (as we know it): A Feminist Critique of Political Economy. Minneapolis: University of Minnesota Press.

_____ (2006) A postcapitalist politics. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.

_____ (2011) Diverse economies: performative practices for `other worlds'. Progress in Human Geography 32(5) pp. 613–632

Gilman, Robert (1991) The Eco-village Challenge: The challenge of developing a community living in balanced harmony. Sustainable community development.

Guerra, Pablo (2008), La economía solidaria en Latinoamérica. *Revista de relaciones ecosociales y cambio global*. (110): 67-76

Hanna y McLeod (2014), *Scaling up the cooperative movement*. Ed. GEO.

Hensher, D. A. and Greene, W. H. (2003). The mixed logit model: the state of practice. Transportation, 30(2):133–176.

Hinkelammert, Franz; Mora, Henry (2008), Hacia una economía para la vida. Editorial: DEI.

Hirano N, Endo K, Aizaki H. (2005) A prediction of farmer behavior when faced with a paddy field crop diversion policy, Japanese Journal of Farm Management, 43(3): 11–21.

Hole, A.R. (2007): “Fitting mixed logit models by using maximum simulated likelihood.” The Stata Journal 7(1): 388–401.

Kahneman, D. (2002) Foundations of Behavioral and Experimental Economics. Advanced information on the Prize in Economic Sciences**.**

Kawano, Emily (2009), A non-patriarchal economy is possible: looking at solidarity economy from different cultural facets. Alliance for a Responsible, Plural and Solidarity-Based Economy.

_____ (2013) Social Solidarity Economy: Toward convergence across continental divides. *Think piece series*. UN Research Institute for Social Development.

Kikulwe, E. M., Wesseler, J., & Falck, J. (2011). Attitudes, perceptions, and trust. Insight from a consumer survey regarding genetically modified banana in Uganda. *Appetite*, 57, 401–413.

Klein, N. (2007) La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre. Editorial Paidos.

Kodelja, Urska; Ales Kuhar., (2013) Choice experiment as a tool for determinig factors influencing willingness to participate in agricultural producer organisations. 6. konferenca DAES. 301-309.

Krugman, Paul (2007), “Will there be a dollar crisis?”, *Journal of Economic Policy*, 22(1) 435-467

_____ (2012) End This Depression Now! W. Norton Press.

Latouche, S. (2009) Farewell to growth. Cambridge: Polity Press

Laville, Jean-Louis (2004): “El marco conceptual de la Economía Solidaria” en *Economía Social y Solidaria. Una visión europea.* Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira, Buenos Aires.

_____ (2009) “Economía Plural” *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

Laville, Jean-Louis (2004), Travail et citoyenneté: repenser une articulation entre emploi et protections sociales dans le contexte d’une « économie plurielle. *Tendances de la cohésion sociale*, (10): 66-98

_____ (2006), *Pour une démocratie et une économie plurielles*. Ed. Nachi et Nanteuil.

_____ (2006), *Repenser les rapports entre démocratie et économie. Quelle démocratie voulons-nous? Pièces pour un débat.* Éditions La Découverte..

_____ (2008), *Cinq orientations pour prolonger la réflexion. Dans Pour une autre économie de l'art et de la culture*. Ed. ERES

_____ (2009), *Dictionnaire de l’autre économie*. Folio Actuel. Ed. Brouwer

_____ (2011), L’économie sociale et solidaire aux prises avec la gestion. *Revue Solidarité et Societé.* (2): 76-102

_____ (2013)*, L'économie solidaire en Bolivie: entre marché et démocratie***.** Ed. Karthala.

Laville, Jean Louis, Levesque, Benoit, y Mendell, Marguerite (2007), ‘’*The Solidarity Economy: Diverse approaches and practices in Europe and Canada’’*, Policy Development & Advocacy. 11(1): 19-56.

Lancaster, K. (1966): A new approach to Consumer Theory. Journal of Political Economy. 74(1):132-157.

Le Compte, Margaret, Jean J. Schensul (2010) Designing and Conducting, etnographie and introdution Estover Road Plymouth PL67PY, United Kingdom.

Lewis – Swinney (2007) “Social Economy? Solidaridy Economy? Exploring the Implications of Conceptual Nuance for actino in a Volatile World”

Liberatore, Assia. (2015) Decision Making under Uncertainty: A Methodological Note. Springer International Publishing Switzerland.

Lifran, Robert; Jaeck Melanie (2014) Farmers’ Preferences for Production Practices: A Choice Experiment Study in the Rhone River Delta. Journal of Agricultural Economics. 65(1): 112-130.

Loomes R., (2010) Modeling choice and valuation in decision experiments. Psychol Rev. 2010 Jul;117(3):902-24.

Louviere, J.J, and D.A, Hensher. (1983). “Using Discrete Choice Models with Experimental Design Data to Forecast Consumer Demand for a Unique Cultural Event”, Journal of Consumer Research 10:348–361.

Mauss, Marcel (1950), *The Gift: The form and reason for exchange in archaic societies.* Ed. Cohen & West.

Marañon, Boris (2014), *BuenVivir y descolonialidad. Crítica al desarrollo y la racionalidad instrumentales*. Ed. UNAM.

Malinowski, B. (1922). Argonauts of the Western Pacific: An account of native enterprise and adventure in the Archipelagoes of Melanesian New Guinea.

Max-neef, Manfred (1996) Relectura de la Crisis Latinoamericana: Crisis y Perplejidad. Desarrollo a Escala Humana. Editorial Nordam-Comunidad. Montevideo, Uruguay.

Mearsheimer, J. (1995) The False Promise of International Institutions. International Security, Winter 1994/95 (Vol. 19, No. 3), pp. 5-49.

Mercadé, Lluc; Kallas, Zein; Serra, Jordi (2009). A choice experiment method to assess vegetables producers: preferences for crop insurance. A: European Association of Agricultural Economists (EAAE). Seminar. "113th EAAE Seminar : a resilient European food chain in a challenging world".

Morin, Edgar (2007), *Où va le monde ?* Editorial L'Herne.

Morin, Edgar (2004). *La méthode, VI.* « Éthique », Paris, Le Seuil.

Mullainathan y Thaler (2000), Behavioral Economics. MIT Dept. of Economics Working Paper No. 00-27.

North, Douglas (2004), *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press.

Nicholson. D. (2004) Theory: Basic Principles and Extensions. Ninth ed., The Dryden Press.

North, Douglass C. (1993). "Economic Performance Through Time." Washington University, St Louis.

Ostrom, Elinor (1990) Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, New York: Cambridge University Press.

_____ (2009). "Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems". American Economic Review (American Economic Association) 100 (3): 641–672.

Ostrom, Elinor, Amy R. Poteete, Marco A. Janssen (2010) Working Together: Collective Action, the Commons, and Multiple Methods in Practice, Princenton University Press.

Ostrom, Elinor, Roy Gardner, James Walker (1994) Rules Games and Common - Pool Resources, Michigan.

Passanante, Marie (2004), *La Economía Solidaría: Un análisis conceptual.* Ed. UNGS. Buenos Aires.

Piketty, T. (2014) Capitalismo en el siglo XXI. Harvard University Press

Polanyi. K.(1944). La gran transformación: Critica del liberalismo económico. Beacon Press.

_____ (1977), *The Livelihood of Man*. Ed. H.W. Pearson.

Quijano, Anibal. (2009): "Colonialidad del Poder y Des/colonialidad del Poder", Conferencia dictada en el XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires (págs. 1-15).

Quijano, Anibal (2008) ‘’Solidaridad y capitalismo colonial/moderno”, *Otra Economía - Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*, (2): 2-12.

Quintero, Pablo. (2010). Notas sobre la teoría de la colonialidad del poder y la estructuración de la sociedad en América Latina. *Papeles de trabajo - Centro de Estudios Interdisciplinarios en Etnolingüística y Antropología Socio-Cultural*, (19)

Razeto, L. (1997), Los caminos de la economía de solidaridad. Ediciones Lumen-Humanitas. Buenos Aires.

Renard, Christine (1999), “The interstices of globalization: the example of fair coffee’’. *Sociologia Ruralis*, 39(4):485-500.

Revelt, D, and K. Train, (2001) “Customer-Specific Taste Parameters and Mixed Logit: Households’ Choice of Electricity Supplier. ”Econometrics No. 0012001, Econ WPA,Jan.

Rocamora-Montiel, B., Colombo, S. Salazar-Ordóñez, M., (2014). Social attitudes in Southern Spain to 874 shape EU Agricultural Policy. Journal of Policy Modeling, 36, 156-171.

Roldan Rueda - Rita Schwentsius (2014), La construcción social en los mercados alternativos en México. El Colegio de la Frontera Sur.

Rosen, Michael (1991) Coming to terms with the field: Understanding and doing organizational ethnography. Journal of management studies.

Salmon, Anne (2013), *Les nouveaux empires: fin de la démocratie ?*, Paris, Ed. CNRS.

Santos, Milton (2007), *Por otra globalización: Del pensamiento único a la conciencia universal.* Ed. DELAU

Saskia Sassen (2007) Deciphering the Global: *Its Scales, Spaces and Subjects.* Taylor y Francis Group.

Sen, Amartya. (2000), Freedom, Rationality, and Social Choice: The Arrow Lectures and Other essays. Oxford: Oxford University Press.

Sen, Amartya; Stiglitz, Joseph (2010), *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, Ed. The New Press

Sevilla, G. E. (2006). “Agroecología y agricultura ecológica: hacia una “re” Construcción de la soberanía alimentaria”.

Singer, Paul (2009), “Relaciones entre sociedad y Estado en la Economía solidaria”. *Íconos: Revista de Ciencias Sociales*, (33). 51-65

Smith, Adam (1761). The Theory of Moral Sentiments.

_____ (1776) An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London

Stiglitz Joseph (2003) El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina, Revista CEPAL Nº (80) 7-40. Comisión Económica para América Latina.

_____ (2012) The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future.

Stiglitz, Joseph (2012) *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, Ed. W. W. Norton & Co.

Stiglitz, Joseph (2016). Inequality and Economic Growth. en *Rethinking Capitalism*, Mariana Mazzucato and Michael Jacobs (eds.), Hoboken, New Jersey.

Sugden, (2008) The changing relationship between theory and experiment in economics. Philosophy of Science 75 (5):621-632.

Tiriba, Lia (2001), "Educação popular e pedagogia(s) da produção associada". Cedes, Campinas, 27(71): 85-98.

Toledo, V. M. (2003). "De la sociedad del riesgo a la sociedad sustentable". PNUMA, Universidad Iberoamericana, México.

Train, K. (2009). Discrete Choice Methods with Simulation, volume Second Edition. Cambridge University Press.

Vorlaufer, Tobias et al., (2017) Reconciling global and local benefits from communally managed forests: evidence from a choice experiment on pes in Zambia. Chair of Development and Cooperative Economics, University of Marburg, Germany

Wallerstein, Immanuel. (1997) Análisis de sistemas-mundo. Siglo XXI Editores.

Wendt, A. (1992) Anarchy is what States Make of it: The Social Construction of Power Politics. *International Organization* Vol. 46, No. 2 (Spring, 1992), pp. 391-425.

Wang, Haoluan; Brent Swallow (2015) Using a Choice Experiment to Assess the Multiple Values of Land in Agricultural Uses in a Peri-urban Area: An Application to Edmonton, Canada. Agricultural & Applied Economics Association and Western Agricultural Economics

Williamson, O. (2009) Transaction Cost Economics: The Natural Progression. University of California, Berkeley, Prize Lecture.

ANEXOS

1.A: CAPITULO I

Micro fundamentos y ampliaciones a los conceptos del *homo economicus*

En el capítulo anterior vimos como la ciencia económica ha creado el paradigma del *homo economicus* como hipótesis de comportamiento económico racional. Sin embargo dicho concepto ha generado una serie de debates entre diversos académicos. Como resultado, diversos autores (Mayr et al. 2009; Levine, 1998; Becker, 1973; Kirchgässner, 2008; Clavien, 2012; Alger – Weibull; 2013) han propuesto elaboradas representaciones formales de toma de decisiones humanas,

en las que a la racionalidad del ‘*’homo economicus’’*, se incluyen las preferencias "morales”, "altruistas" o comportamientos más allá del propio "*homo economicus*".

En este apartado revisamos dichos enfoques matemáticos de formas alternativas del *homo economicus* de la toma de decisiones, principalmente el modelado que se centra en las funciones de utilidad.

Las diferentes formalizaciones para interpretar al individuo más allá del ‘’homo economicus’’

En el capítulo anterior se mencionaba que la economía neoclásica es a menudo criticada por la formalización de la toma de decisiones humana, según la cual los seres humanos actúan solamente sobre sus propias preferencias y maximización del bienestar, es decir, el beneficio propio, donde los seres humanos tienen la posibilidad de elegir entre diferentes alternativas - por ejemplo, invertir o no invertir, consumir o no consumir, etc., donde se busca maximizar su propia utilidad (Kirchgässner, 2008).

Matemáticamente, esta racionalidad puede ser formalizada con la siguiente ecuación (Weibull, 1995):

$$\mu_{H,E,i}(x_i, x_j) = \omega_i(x_i, x_j) \qquad , i \neq j$$

donde $\mu(x_i, x_j)$ representa la utilidad que maximiza el individuo respecto al el resultado de la interacción entre (x_i, x_j). Esta fórmula se puede simplificar como $\mu_i = \omega_i$

Este planteamiento del "*Homo economicus*" se trata de una función de utilidad puramente auto-orientada, ya que induce a las personas a pasar por alto el bienestar de otros individuos, así como del bien común. En base a ello, se han propuesto otras funciones de utilidad que si contemplan el bienestar de otros individuos y sus preferencias.

Gary Becker (1976), por ejemplo, define una función de utilidad para un actor que se preocupa tanto por el bienestar de los demás individuos como por su propio bienestar, representando una función de utilidad como la siguiente:

$$\mu_{H,A,i}(x_i, x_j) = \omega_i + \omega_j$$

donde ω_i representa el bienestar del individuo, sin embargo acá se agrega en función del bienestar de otro individuo representado como ω_j

Pero algunos autores han criticado este modelo porque no logra captar el hecho de que los seres humanos por lo general se preocupan más por su propio bienestar que por el bienestar de los demás. Para dar cuenta de este fenómeno, se han propuesto una familia de funciones de utilidad que integran la suma de bienestar del individuo y el bienestar de sus semejantes ponderado por un factor altruista (por ejemplo, Mayr, Harbaugh, y Tankersley, 2009).

$$\mu_{H,A,i}(x_i, x_j) = \omega_i + \alpha\omega_j$$

en donde α es un parámetro que se encuentra entre 0 y 1 lo que describe en que medida el individuo se preocupa por el bienestar de sus semejantes.

Cuando $\alpha = 0$, el individuo se preocupa solo por su propio bienestar. Mientras que cuando $\alpha = 1$, el individuo valora su bienestar en la misma proporción que sus semejantes. Esta fórmula capta la idea de que algunos individuos de una población pueden ser más altruistas que otros. En resumen, este tipo de modelos matemáticos que amplían el concepto de la funciones de utilidad del ‘’homo economicus’’ son relevantes para investigar el alcance de otras racionalidades que presenta el ser humano como el altruismo, reciprocidad, solidaridad, etc., mismas que ya están siendo estudiadas en trabajos orientados a la neuroeconomía [6], economía experimental.

3.A: CAPITULO III

Tabla 1.- Correlaciones tetracoricas entre las variables

	Tipo	Reciproci…	Solidarid…	Altruis…	Confian…	Iniciati…	Reglas Claras	Sanc.. Claras	Comuni…	Metodolo…	Publicad…
Tipo	1.00										
Reciprocidad	0.85	1.00									
Solidaridad	0.63	0.48	1.00								
Altruismo	-0.40	-0.55	0.04	1.00							
Confianza	0.77	0.92	0.19	-0.49	1.00						
Iniciativa	0.14	0.02	-0.27	-0.13	0.16	1.00					
Reglas Claras	-0.06	0.20	0.23	-0.07	0.18	0.24	1.00				
Sanciones Claras	-0.29	0.00	0.06	-0.16	-0.04	0.23	0.03	1.00			
Comunidad	-0.21	-0.34	-0.20	-0.31	0.12	0.23	0.37	-0.03	1.00		
Metodología	0.45	0.38	0.29	0.03	0.34	0.09	0.12	-0.20	-0.03	1.00	

[6] La neuroeconomía busca explicar la toma de decisiones humana y estudia el cerebro para examinar y complementar modelos teóricos acerca de la conducta económica.

Publicado	-0.13	0.04	-0.03	0.11	0.11	0.18	0.60	0.31	0.25	-0.15	1.00

3.B: CAPITULO III

Tabla 2.- Bondad de ajuste de los modelos

Modelo A eq. 1	True		
Classified	D	~D	Total
+	59	31	90
-	0	0	0
Total	59	31	90
Classified + if predicted Pr(D) >= .5 True D defined as Type != 0			
Sensitivity	Pr (+|D)	100.00%	
Specificity	Pr (-|~D)	0.00%	
Positive predictive value	Pr (D|+)	65.56%	
Negative predictive value	Pr (~D|-)	0.00%	

False + rate for true ~D	Pr (+|~D)	100.00%
False – rate for true D	Pr (-|D)	0.00%
False + rate for classified +	Pr (~D|+)	34.00%
False – rate for classified -	Pr (D|-)	0.00%
Correctly classified		65.56%

Modelo B eq. 2	True		
Classified	D	~D	Total
+	56	6	62
-	6	22	28
Total	62	28	90

Classified + if predicted Pr(D) >= .5

True D defined as Type != 0

Sensitivity	Pr (+|D)	90.32%
Specificity	Pr (-|~D)	78.57%
Positive predictive value	Pr (D|+)	90.32%
Negative predictive value	Pr (~D|-)	78.57%
False + rate for true ~D	Pr (+|~D)	21.43%
False – rate for true D	Pr (-|D)	9.68%
False + rate for classified +	Pr (~D|+)	9.68%
False – rate for classified -	Pr (D|-)	21.43%
Correctly classified		86.67%

Modelo A2 eq. 2	True		
Classified	D	~D	Total
+	65	7	72
-	3	15	18

Modelo A eq.2	True		
Classified	D	~D	Total
+	57	12	69
-	5	16	21
Total	62	28	90

Classified + if predicted Pr(D) >= .5

True D defined as Type != 0

Sensitivity	Pr (+|D)	91.94%
Specificity	Pr (-|~D)	57.14%
Positive predictive value	Pr (D|+)	82.61%
Negative predictive value	Pr (~D|-)	76.19%
False + rate for true ~D	Pr (+|~D)	42.86%
False – rate for true D	Pr (-|D)	8.06%
False + rate for classified +	Pr (~D|+)	17.39%
False – rate for classified -	Pr (D|-)	23.81%
Correctly classified		81.11%

Modelo C eq. 2	True		
Classified	D	~D	Total
+	56	6	62
-	6	22	28
Total	62	28	90

Classified + if predicted Pr(D) >= .5

True D defined as Type != 0

Sensitivity	Pr (+|D)	96.67%
Specificity	Pr (-|~D)	82.14%
Positive predictive value	Pr (D|+)	92.31%
Negative predictive value	Pr (~D|-)	92.00%
False + rate for true ~D	Pr (+|~D)	17.86%
False – rate for true D	Pr (-|D)	3.23%
False + rate for classified +	Pr (~D|+)	7.69%
False – rate for classified -	Pr (D|-)	8.00%
Correctly classified		92.22%

Total	68	22	90
Classified + if predicted Pr(D) >= .5 True D defined as Type != 0			
Sensitivity	Pr (+|D)	95.59%	
Specificity	Pr (-|~D)	68.18%	
Positive predictive value	Pr (D|+)	90.28%	
Negative predictive value	Pr (~D|-)	83.33%	
False + rate for true ~D	Pr (+|~D)	31.82%	
False – rate for true D	Pr (-|D)	4.41%	
False + rate for classified +	Pr (~D|+)	9.72%	
False – rate for classified -	Pr (D|-)	16.67%	
Correctly classified			88.89%

Modelo B2 eq.2	True		
Classified	D	~D	Total
+	54	5	59
-	8	23	31
Total	62	28	90
Classified + if predicted Pr(D) >= .5 True D defined as Type != 0			
Sensitivity	Pr (+|D)	87.10%	
Specificity	Pr (-|~D)	82.14%	
Positive predictive value	Pr (D|+)	91.53%	
Negative predictive value	Pr (~D|-)	74.19%	
False + rate for true ~D	Pr (+|~D)	17.86%	
False – rate for true D	Pr (-|D)	12.90%	
False + rate for classified +	Pr (~D|+)	8.47%	
False – rate for classified -	Pr (D|-)	25.81%	
Correctly classified			85.56%

6.A: CAPITULO VI

Cuestionario para Mercado Tradicional

Estoy realizando un estudio para la Universidad Autónoma de Coahuila sobre diferentes aspectos del mercado. Le agradecería me contestara a unas preguntas.

Lugar de la entrevista (dirección): .....[7]

I. Antecedentes

1. ¿Es usted productor y comerciante? SI ☐ No ☐

2. Edad: _____ años

3. ¿Cuántos años tiene en la actividad? R: _____

4. Estado Civil:

Soltero ☐, Casado ☐, Unión libre ☐, Viudo ☐, Divorciado ☐

5. ¿Cuál es su municipio de origen?:_____

6. ¿En cuál municipio-comunidad vive?:_____

7. Indique su último grado de estudios

Primaria ☐, Secundaria ☐, Preparatoria ☐, Licenciatura ☐, Posgrado ☐

8. ¿Qué productos vende? Anotar:

_____

9. ¿Qué producto(s) representan el 80% de su ingreso? Encerrar en un circulo

10. ¿Qué producto es el que más vende? Anotar: _____

11. ¿Cuál es el precio promedio de este(os) producto(s) durante los últimos tres meses? R:

[7] Fecha (____/_____/'17) Hora de inicio: ..... : ..... Finalización: .....: .....

II. Preguntas sobre atributos

En la siguiente serie de preguntas usted va a elegir entre dos diferentes tipos de mercado o tianguis. Cada alternativa contiene cuatro características las cuales buscamos comparar: Uso de agroquímicos, Cambios en Precios, Administración, y un esquema de apoyo para casos de emergencia.

12. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 11) A ☐ B ☐

13. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 12) A ☐ B ☐

14. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 13) A ☐ B ☐

15. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 14) A ☐ B ☐

16. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 15) A ☐ B ☐

17. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 16) A ☐ B ☐

18. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 17) A ☐ B ☐

19. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 18) A ☐ B ☐

20. ¿Cuál de las dos opciones prefiere, A o B*?*

(1, 19) A ☐ B ☐

III. Características generales (Iniciativa, confianza, sanciones claras, ingreso)

21. ¿Cuándo decide qué y cómo ***producir***, escucha la opinión de…?

a. Familia
b. Vecinos
c. Colegas productores
d. Técnicos, agrónomos
e. NADIE

22. ¿Cuándo decide qué y cómo ***vender***, escucha la opinión de…?

a. Familia
b. Vecinos
c. Colegas comerciantes
d. Técnicos y/o expertos
e. NADIE

23. ¿En quién confía más? ¿locatarios del mercado o en sus vecinos? R: _____

24. ¿Con qué frecuencia (X año) invita a sus colegas del tianguis a su casa? Fiestas, convivios, celebraciones, etc…

a. 0 - 2
b. 3 - 5
c. + 5

25. ¿Con qué frecuencia (X mes) le presta a sus colegas del tianguis: utensilios, materiales, etc.?

a. 0 - 2
b. 3 - 5
c. + 5

26. ¿Con qué frecuencia (X mes) hace trueque con sus colegas del tianguis?

a. 0 - 2
b. 3 - 5
c. + 5

27. ¿Cuándo le han pedido préstamos de dinero, con qué frecuencia apoya?

d. Pocas veces
e. La mayoría de las veces
f. Siempre

28. ¿Si le presta $10,000 a otro locatario, pide avales, pagarés, etc.? SI ☐ No ☐

29. ¿A quién aconseja para decidir qué y cómo producir? R: _____

30. ¿A quién aconseja para decidir qué y cómo vender? R: _____

31. ¿Ha participado para resolver un problema del tianguis? SI ☐ No ☐
¿Cuál? _____

32. ¿Ha participado para resolver un problema de su comunidad? SI ☐ No ☐
¿Cuál? _____

33. ¿Alguna vez ha recaudado fondos para una causa social? SI ☐ No ☐
¿Cuál? _____

34. ¿Alguna vez ha pedido ayuda a presidente, diputados, candidatos o gobierno para resolver un problema del mercado? SI ☐ No ☐

35. ¿Su tianguis pone castigos a quien hacen acciones ilegales? SI ☐ No ☐

36. ¿Estas sanciones son claras y transparentes? SI ☐ No ☐

37. ¿Mencione un castigo? R: _____

38. ¿En los últimos tres meses cuanto ganó (promedio) al vender en el tianguis?

g. Menos de 3,000
h. Entre 3,000 y 6,000
i. Entre 6,001 y 10,000
j. Más de 10,000

39. ¿Además del tianguis, realiza otra actividad? SI ☐ No ☐
¿Cuál? _____

40. ¿Recibe algún apoyo del gobierno? SI ☐ No ☐
¿Cuál? _____

41. ¿De su ingreso TOTAL, qué porcentaje proviene del tianguis? R: _____%