

Lecturas críticas DE LAS NUEVAS PROPUESTAS DE **economía *alternativa***

a CRITICAL READING OF new **ALTERNATIVE** **Economic** and **BUSINESS MODELS**

J. Félix Lozano (Universitat Politècnica de València),
Emmanuel Raufflet (HEC-Montreal)
y Elsa González-Esteban (Universitat Jaume I de Castelló)
(eds.)

RECERCA
REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI
núm. 23

**LECTURAS CRÍTICAS DE LAS NUEVAS
PROPUESTAS DE ECONOMÍA ALTERNATIVA**

**LECTURES CRITIQUES DE LES NOVES
PROPOSTES D'ECONOMIA ALTERANTIVA**

**A CRITICAL READING OF NEW
ALTERNATIVE ECONOMIC
AND BUSINESS MODELS**

**J. FÉLIX LOZANO (UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA),
EMMANUEL RAUFFLET (HEC-MONTREAL)
y ÈLSA GONZÁLEZ-ESTEBAN (UNIVERSITAT JAIME I DE CASTELLÓ)**
(eds.)

**UJI UNIVERSITAT
JAUME I**

Facultat de Ciències Humanes
i Socials · FCHS
Departament de Filosofia
i Sociologia

Any 2018

RECERCA es una revista semestral que se publica periódicamente durante los meses de abril y octubre. Es una publicación basada en la revisión ciega por pares del Departamento de Filosofía y Sociología de la Universitat Jaume I de Castellón. La revista está indexada en: SCOPUS, Sello de Calidad del FECYT, Humanities Source Publications, Fuente Académica Premier, Emerging Sources Citation Index (Clarivate Analytics), Philosopher's Index, Erih-Plus, CIRC (categoría B Área de Ciencias Humanas), e-revist@s, DOAJ, Dulcinea y Latindex.

Direcció: Ramón A. Feenstra Universitat Jaume I
Elsa González Esteban Universitat Jaume I

Secretaria tècnica: Martha Rodríguez Coronel, Maria Medina-Vicent, Universitat Jaume I

Edició a càrrec de: J. Félix Lozano (Universitat Politècnica de València), Emmanuel Raufflet (HEC-Montreal) y Elsa González-Esteban (Universitat Jaume I de Castelló)

Consell redacció: Victoria Camps Cervera, Universitat Autònoma de Barcelona; Adela Cortina Orts, Universitat de València; John Keane, The University of Sydney; José María García Gómez-Heras, Universidad de Salamanca; Antonio Ariño Villaroya, Universitat de València; José Félix Lozano Aguilar, Universitat Politècnica de València; Mercedes Alcañiz Moscardó, Universitat Jaume I; Domingo García Marzá, Universitat Jaume I; Alfredo Alfageme Chao, Universitat Jaume I; Salvador Cabedo Manuel, Universitat Jaume I; Emilio Martínez Navarro, Universidad de Murcia; Txexu Ausín Díez, Consejo Superior de Investigaciones Científicas —CSIC— y Eduardo Romanos, Universidad Complutense de Madrid

Consell assessor: Sonia Alonso, Assistant Professor of Government Georgetown University in Qatar; Mauricio Correa Casanova, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile; Paul Dekker, Universiteit van Tilburg, Países Bajos; María Das Dores Guerreiro, Instituto Universitário de Lisboa, ISCTE-IUL, Portugal; Félix Duque Pajuelo, Universidad Autónoma de Madrid; Joám Evans Pim, Center for Global Nonkilling, United States; Jerry Hoeg, The Pennsylvania State University, United States; Alain Montclair, IUFM Besançon, Université de France, Francia; Eulalia Pérez Sedeño, Consejo Superior de Investigaciones Científicas —CSIC—; Juana Sánchez Gey, Universidad Autónoma de Madrid; Vicente Sanfélix Vidarte, Universitat de València; José María Tortosa Blasco, Universitat d'Alacant; Ciprian Valcan, Tibiscus University Timis, oara, Rumanía; Sonia Reverter Bañón, Universitat Jaume I y Delamar José Volpato Dutra, Universidade Federal de Santa Catarina —UFSC—

Aquest monogràfic ha rebut el suport del Dep. de Filosofia i Sociologia (UJI)

© Del text: els autors i les autores, 2018

© De la present edició: Publicacions de la Universitat Jaume I, 2018

Edita: Publicacions de la Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions.
Campus del Riu Sec. Edifici Rectorat i Serveis Centrals. 12071 Castelló de la Plana
Fax 964 72 88 32 <http://www.tenda.uji.es> — e-mail: publicacions@uji.es

ISSN: 1130-6149 — Dipòsit Legal: CS-301-1992

ISSN e: 2254-4135

DOI Número Revista: <http://dx.doi.org/10.6035/Recerca.2018.23>

DOI Revista: <http://dx.doi.org/10.6035/Recerca>

<http://www.e-revistas.uji.es/index.php/recerca>



Aquest text està subjecte a una llicència Reconeixement-CompartirIgual de Creative Commons, que permet copiar, distribuir i comunicar públicament l'obra sempre que s'especifiqui l'autor i el nom de la publicació fins i tot amb objectius comercials i també permet crear obres derivades, sempre que siguin distribuïdes amb aquesta mateixa llicència. <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/legalcode>

ÍNDICE

Introducción

LECTURAS CRÍTICAS DE LAS NUEVAS PROPUESTAS DE ECONOMÍA ALTERNATIVA: ¿QUÉ HAY DE NUEVO EN LO NUEVO?	9
---	---

J. FÉLIX LOZANO, EMMANUEL RAUFFLET & ELSA GONZÁLEZ-ESTEBAN
Universitat Politècnica de València-HEC-Montreal & Universitat Jaume I

Artículos

COMUNIDADES, RACIONALIDAD Y MERCADOS: UNA CRÍTICA INSTITUCIONAL A LA DEFENSA EMANCIPADORA DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA ...	19
--	----

BRU LAÍN

Universidad de Barcelona

EMPRENDIMIENTO SOCIAL ¿ALTERNATIVA O CONTINUIDAD AL SISTEMA NEOLIBERAL?	43
--	----

LUIS PORTALES

Universidad de Monterrey

INNOVACIÓN SOCIAL TRANSFORMADORA. PROPUESTAS DESDE LA INNOVACIÓN SOCIAL COLECTIVA PARA EL DESARROLLO HUMANO	67
--	----

ALEJANDRA BONI, SERGIO BELDA Y VICTORIA PELLICER

Instituto Ingenio. CSIC-UPV

APPLYING STRATEGIC NICHE MANAGEMENT TO UNDERSTAND HOW UNIVERSITIES CONTRIBUTE TO THE DEVELOPMENT OF SOCIAL INNOVATION NICHES: THE CASE OF THE SOCIAL INNOVATION SCIENTIFIC PARK IN COLOMBIA	95
--	----

SARA CALVO, ANDRÉS MORALES & JEFFERSON ENRIQUE ARIAS GÓMEZ

Middlesex University London - The Open University & Corporacion Universitaria

Mínuto de Dios

**FONAMENTACIÓ TEÓRICA DEL MODEL
DE L'ECONOMIA DEL BÉ COMÚ DESDE
LA PERSPECTIVA ORGANIZATIVA 131**

JOAN R. SANCHIS-PALACIO Y VANESSA CAMPOS-CLIMENT

Universitat de València

**CIVIL ECONOMY: A NEW APPROACH TO THE MARKET
IN THE AGE OF THE FOURTH INDUSTRIAL
REVOLUTION 151**

STEFANO ZAMAGNI

Università di Bologna

**CAPITAL SOCIAL, RELACIONES SOCIALES Y BIENES
PÚBLICOS ¿QUÉ CONEXIONES? 169**

PIERPAOLO DONATI

Università di Bologna

**PRÁCTICA SOCIAL, ECONOMÍA ALTERNATIVA
Y ESPACIOS DE PROXIMIDAD EN LA CIUDAD
DE VALLADOLID 193**

HENAR PASCUAL RUIZ-VALDEPEÑAS, ESTHER GIL ÁLVAREZ & JUAN

CARLOS GUERRA VELASCO

Universidad de Valladolid

**UNA CRÍTICA A LA MODERNIDAD A PARTIR
DE LA «INUTILIDAD» DEL JUEGO. EL IMPERATIVO
METANOÉTICO DE SLOTERDIJ Y LA RAZÓN LÚDICA 219**

XAVIER GIMENO Y FRANCISCO JAVIER LÓPEZ FRIAS

Colegio Aula 3 - Penn State University

Experiencias

**ENTREVISTA A DEAN MACCANNELL. EL EMÉRITO
PROFESOR DE LA UNIVERSITY OF CALIFORNIA 239**

JOSÉ LUIS LÓPEZ GONZÁLEZ

Universitat Jaume I

Reseñas de libros

- Economía feminista. Desafíos, propuestas y alianzas.* Cristina Carrasco Bengoa et al. Reseñado por Marta Maicas Pérez 249
- Todo lo que necesitas saber sobre las democracias del siglo XXI.* Yanina Welp. Reseñado por Armando Chaguaceda 254
- Aporofobia, el rechazo al pobre. Un desafío para la democracia.* Adela Cortina. Reseñado por Asier Hernández-Blanco 256
- Una prosperidad inaudita.* Edmund Phelps. Reseñado por Albert Muñoz Miralles 261
- La pesadilla que no acaba nunca.* Christian Laval y Pierre Dardot. Reseñado por Álvaro Ramos Colás 266
- Las “mentiras” científicas sobre las mujeres.* Silvia García Dauder y Eulalia Pérez Sedeño. Reseñado por María Isabel Menéndez Menéndez 271

Lecturas críticas de las nuevas propuestas de economía alternativa: ¿Qué hay de nuevo en lo nuevo?

A critical reading of new alternative economic and business models: Whats New in the New?

J. FÉLIX LOZANO, EMMANUEL RAUFFLET & ELSA GONZÁLEZ-ESTEBAN
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA-HEC-MONTREAL & UNIVERSITAT JAUME I

Lozano, J. Félix; Raufflet, Emmanuel & González-Esteban, Elsa (2018). Lecturas críticas de las nuevas propuestas de economía alternativa: ¿Qué hay de nuevo en lo nuevo? *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 9-18.

El cuestionamiento del sistema capitalista de mercado tiene una larga trayectoria, pero en las últimas décadas se han incrementado las propuestas que pretenden ofrecer alternativas a un sistema de mercado que favorece a los más aventajados e incrementa la desigualdad (Piketty 2014; Stiglitz 2013). Estas propuestas han surgido desde la experiencia de que el modelo actual dominante de capitalismo consumista es insostenible medioambientalmente e injusto socialmente.

Ni las críticas ni las propuestas alternativas al sistema capitalista son nuevas. Desde el mismo surgimiento de la sociedad industrial y la expansión del capitalismo, la economía social y el cooperativismo (en sus diversas variantes) han pretendido superar dicho modelo de generación y distribución de riqueza con propuestas centradas en las personas y sus necesidades antes que en los recursos y el capital. Pero ha sido con la entrada del siglo XXI, y sobre todo a partir de la crisis financiera de 2008, cuando han ganado protagonismo nuevas y diversas propuestas alternativas (unas veces radicales y otras reformistas) que tiene como finalidad reorientar las metas del sistema económico y cambiar las asimétricas relaciones que se establecen en las empresas. Estas nuevas propuestas, en ocasiones bajo el rótulo de nuevos modelos económicos o empresariales, están «presididos por esa vieja utopía de preservar y mejorar la vida, acrecentar la libertad, fortalecer la igualdad, impulsar la fraternidad» (Moreno, 2014). Entre otras iniciativas que persiguen este fin cabe mencionar: Economía colaborativa o compartida, Economía del bien común, Emprendimiento e innovación social, Economía circular y Economía civil.

Estas son algunas de las nuevas propuestas que han ganado eco en los últimos años. Algunas de ellas pretenden una transformación radical del paradigma liberal del capitalismo consumista, mientras que otras proponen aprovechar su propia dinámica para beneficio de los menos aventajados o simplemente corregir los efectos no deseados sobre ellos.

El objetivo de este número de la Revista Recerca de Investigació i Anàlisi es realizar una lectura crítica de tales propuestas tratando de hacer balance de las mismas en su nivel normativo, así como mostrar las barreras o dificultades que están teniendo para su desarrollo práctico (Cortina et al., 2008). Los artículos que presentamos a continuación creemos que responden bien a este objetivo y presentan diversas perspectivas sobre los nuevos paradigmas de economía alternativa. El monográfico ha pretendido un equilibrio entre los artículos de crítica teórica y los de análisis de experiencias consolidadas y de las cuales podemos extraer conclusiones relevantes para la construcción de un mundo más justo. Comenzamos por los artículos que se centran en una reflexión crítica normativa de las propuestas más extendidas (Laín; Portales), seguimos por dos artículos (Boni et. Ali; y Calvo) que suponen una reflexión sobre las dinámicas del sistema y cómo cambiarlo; continuamos por tres artículos de propuestas: Economía del Bien Común (Sanchis-Palacio y Vanessa Campos-Climent), economía civil (Zamagni) y Valor Social Añadido (Donati). Finalizamos la temática del monográfico con un análisis de las experiencias de economía alternativa en la ciudad de Valladolid (Ruíz-Valdepeñas et. Al.). Y cerramos el número con un artículo sobre la racionalidad lúdica y con una entrevista al profesor Dean MacCannell referente mundial en ética del turismo.

El primer artículo que presentamos, «Comunidades, racionalidad y mercados: una crítica institucional a la defensa emancipadora de la economía colaborativa» escrito por Bru Laín (Universidad de Barcelona) responde directamente a una de las preguntas esenciales que ha motivado este monográfico: Los nuevos modelos de economía alternativa, ¿hasta qué punto son realmente «alternativos», «reformistas» o son una mera «reformulación o adaptación» del modelo capitalista dominante? El profesor Laín comienza por intentar clarificar el concepto de Economía Colaborativa y concluye que es un concepto más pragmático que analítico donde las prácticas van por delante de los conceptos y que una definición que incluya fenómenos tan dispares como *Airbnb*, *Wikipedia* o los *huertos urbanos* es realmente complicado a la vez que necesario.

La segunda parte del artículo comienza por diferenciar dos grandes perspectivas de la Economía Colaborativa: a) la de tipo convencional, que

considera que este tipo de economía es una evolución dentro del sistema capitalista que sigue la lógica de la optimización de recursos; y b) la de tipo emancipador que considera la economía colaborativa como transformación democrática, participativa y cooperativa de la economía liberal tradicional que puede llevarnos a un nuevo régimen más igualitario, sostenible y justo. El punto más relevante, a nuestro parecer, es su rigurosa crítica sobre esta segunda visión.

A juicio de Laín, la visión emancipadora de la economía colaborativa cae en dos errores: reproduce el sesgo psicológico de la economía liberal, y minusvalora el papel de las instituciones políticas y sociales. Concluye nuestro autor con la afirmación de que el simple hecho de hacer la economía más colaborativa no significa que se consigan mayores niveles de emancipación social. Interesante y controvertida afirmación que invita a continuar con el diálogo crítico.

En segundo lugar presentamos el artículo: «Emprendimiento social ¿alternativa o continuidad al sistema neoliberal?» que continúa con el análisis críticos de los nuevos modelos alternativos y de algunos de los conceptos que han ganado protagonismo en las últimas décadas. El profesor Portales (Universidad de Monterrey) cuestiona hasta qué punto la idea de emprendimiento social es alternativa o continuidad al neoliberalismo dominante. Ya anticipamos que su conclusión nos parece sólida y bien fundada, aunque sea menos ilusionante de lo que deseáramos.

Para comenzar, el autor presenta los rasgos esenciales del neoliberalismo. Con el concepto «neoliberalismo» ocurre como con muchos otros conceptos de gran presencia en el discurso político y social actual: todo el mundo lo nombra, pero pocos lo podrían definir con precisión. La precisión esquemática –pero rigurosa – de qué se entiende por neoliberalismo y sus consecuencias más significativas es un primer paso inicial para un posterior análisis comparativo con el emprendimiento social.

El elemento central de este artículo es la diferencia entre el emprendimiento social desde economía social o solidaria, y el emprendimiento social entendido desde la economía capitalista inclusiva. Aún cuando ambos modelos pretenden solucionar problemas sociales de forma económicamente sostenible, las diferencias entre ellos son significativas tanto en su desarrollo, como en sus fundamentos axiológicos. Mientras que desde el enfoque de economía social el emprendimiento se concibe como una estrategia de desarrollo local con una fuerte identidad de clase y procesos democráticos; el enfoque de economía capitalista inclusiva se concibe como una respuesta de negocio innovadora a una necesidad social. Desde

esta caracterización la respuesta a la pregunta de si el concepto de emprendimiento social es una alternativa al modelo neoliberal o una consecuencia del mismo, se puede responder que el primer enfoque - economía social - pretende ser alternativa; mientras que el segundo - capitalismo inclusivo - se considera continuidad. Y esta distinción no es baladí ni desde el punto de vista teórico ni práctico. La distinción entre estos dos modelos tiene implicaciones teóricas que afectan a su legitimidad y sus presupuestos axiológicos y epistemológicos. También tiene implicaciones prácticas en el desarrollo de empresas e instituciones concretas como acertadamente apunta el profesor Portales al presentar dos modelos de empresa de la realidad mexicana.

Entender las dinámicas sociales y tener una perspectiva general de las propuestas de innovación social colectiva es el objetivo del tercer artículo que conforma este monográfico. El objetivo del artículo «Innovación social transformadora. Propuestas desde la innovación social colectiva para el desarrollo humano», presentado por Alejandra Boni, Sergio Belda y Victoria Pellicer, investigadores del Instituto Ingenio (CSIC-UPV) es presentar cómo las dinámicas de innovación social colectiva pueden generar transformaciones en los sistemas dominantes. Aquí se presentan iniciativas consolidadas en dos sectores centrales de nuestra sociedad: el consumo de productos agroalimentarios y el de la energía.

Los autores caracterizan la innovación social colectiva (*grassroots innovations*) como iniciativas de transformación social guiadas por un interés de satisfacer problemas sociales o necesidades humanas, generando formas de organización democráticas y participativas y cuyo objetivo es cambiar el estatus quo del régimen socio-técnico dominante. La fundamentación ética normativa de este enfoque lo encuentran en el enfoque de Desarrollo Humano que entiende que las sociedades deben trabajar para la expansión de las capacidades de las personas. Estos autores consideran que hay una gran coherencia entre los principios y objetivos del enfoque del Desarrollo Humano y la perspectiva de la innovación social colectiva.

A nuestro juicio una gran fortaleza de este artículo es presentar dos experiencias de innovación social colectiva con una trayectoria consolidada (más de 5 años) y de cierto éxito como ejemplo de dos estrategias de transformación en dos sectores claves de nuestra sociedad: los grupos de consumo agroecológico y la cooperativa de generación, distribución y comercialización de energía (*Som energia*). Ambas iniciativas comparten los valores centrales del Desarrollo Humano (sostenibilidad, participación, diversidad y equidad), pero utilizan estrategias diferentes para transformar

modelos dominantes basados, según nuestro autores, en los principios del capitalismo individualista liberal.

Concluyen los autores que estas iniciativas de Innovación Social Colectiva, tienen un gran valor social más allá de su éxito funcional. El mero hecho de generar nuevas formas de participación y generación de conocimiento, el fomento de la agencia y el cuestionamiento de los paradigmas dominantes contribuyen al Desarrollo Humano Sostenible.

En cuarto lugar el artículo presentado por Sara Calvo (Middlesex University London) «Applying Strategic Niche Management to understand how universities contribute to the development of social innovation niches: the case of the Social Innovation Scientific Park in Colombia» también supone una reflexión sobre una práctica de transformación social desde el fomento de la innovación social desde el ámbito universitario. La autora parte de la teoría de *Strategic niche Management* (SNM) y la aplica al contexto colombiano. Este artículo comparte con el anterior la idea de que los nichos son espacios desde los que se puede generar un cambio en los paradigmas socio-técnicos dominantes. En el artículo se detalla la experiencia del parque de innovación social promovido por la universidad Uniminuto como un ejemplo del papel que la educación superior puede jugar en el desarrollo de la innovación social.

La evaluación de esta experiencia se realizó con metodología cualitativa y se centró en analizar el impacto de estos procesos en el desarrollo y fortalecimiento de tres dimensiones: las redes sociales, la expectativas y visiones; y los procesos de aprendizaje.

Las conclusiones de la autora es que la experiencia ha sido exitosa, especialmente en lo que tiene que ver con el fortalecimiento de los procesos de aprendizaje, y que la educación superior puede jugar un papel muy relevante en el fomento de la Innovación social en Colombia, pero que es necesario expandir y fortalecer las redes de colaboración entre Universidades.

El artículo que presentamos en quinto lugar ha sido elaborado por los profesores Joan R. Sanchis-Palacio y Vanessa Campos-Climent (Universitat de València) y se centra en la fundamentación teórica de la Economía del Bien Común (EBC) (Felberg Felber 2012; Felber y Hagelberg 2017). Su objetivo es identificar las características esenciales del modelo y presentar una fundamentación teórica ante la extendida crítica de la falta de solidez teórica de la Economía del Bien Común.

Parten nuestros autores de la afirmación de que el modelo de economía capitalista basada en el individualismo posesivo no es sostenible y que se

hace necesario un nuevo modelo económico, que, sin abandonar el mercado, transforme sus reglas y cambie la competencia por la cooperación. Su propuesta es que la EBC es un enfoque global e integral que supera otras iniciativas como la Responsabilidad Social Empresarial, la Economía Circular, o la Economía Social, aun cuando reconocen y asumen parte importante de sus aportaciones.

Según Sanchis-Palacio y Campos-Climent, el fundamento teórico de la EBC se encuentra en la teoría de los Stakeholder presentada por Freeman y en la teoría del Valor Compartido presentada por Porter y Kramer. En concreto, la matriz de Bien Común, que es el instrumento de aplicación de la EBC a las empresas, se estructura en torno a los cinco grupos de Stakeholders propuestos por la *Stakeholder's theory*: proveedores, propietarios y socios financieros, trabajadores, empleados, clientes y otras empresas, y el entorno social. Por su parte la Teoría del Valor Compartido coincide con la EBC en el objetivo de transformar la empresa desde la búsqueda de los beneficios particulares al beneficio social compartido.

El sexto artículo de este monográfico es el presentado por el profesor de la Universidad de Bolonia, Stefano Zamagni. Su propuesta de economía civil en la época de la cuarta revolución industrial es una propuesta que va en la línea de la EBC presentada en el artículo anterior aunque, a nuestro juicio, con una fundamentación filosófica más sólida. Su propuesta, en coherencia con publicaciones anteriores (Zamagni 2012), de una reinterpretación y recuperación de la economía civil se hace desde dos perspectivas: la primera es realizando un repaso histórico-crítico del surgimiento de la economía de mercado capitalista y del proceso de «olvido» de la economía civil dominante hasta el siglo XIX; y la segunda es demostrando la necesidad (y oportunidad) de la economía civil en momentos de transformación digital de la economía.

En la primera parte del artículo el profesor Zamagni nos recuerda brevemente la historia y la pluralidad de formas del sistema de mercado e insiste en cómo el capitalismo, a partir del s. XVIII, fue reemplazando gradualmente la lógica del bien común con el afán de beneficio. La concepción del mercado capitalista, basada en una filosofía utilitarista y en una concepción hiper-simplificada del ser humano y sus motivaciones, ha tenido entre sus nefastas consecuencias el absolutizar la eficiencia como el máximo criterio del mercado, considerar el interés como la única motivación de las personas, y entender el consumo opulento como autorrealización.

En la segunda parte del artículo reflexiona cómo la revolución de la tecnología digital está transformando - a su juicio de forma negativa - la

formación y la investigación. Considera nuestro autor que la transformación digital está profundizando en la impersonalidad y autointerés como criterios esenciales del mercado y en la idea del *homo oeconomicus* como concepción antropológica dominante. Esta concepción «ideológica» y pesimista es una profecía que se auto-cumple con consecuencias muy negativas para la vida en sociedad.

Concluye el profesor Zamagni proponiendo el principio de fraternidad y la idea de *homo reciprocans* como elementos centrales de una economía civil que supere las limitaciones de la economía capitalista de mercado y favorezca el florecimiento de la diversidad humana.

En séptimo lugar, el artículo del profesor Donati (Universidad de Bolonia) - «Capital social, relaciones sociales y bienes públicos ¿qué conexiones?» - presenta una clarificación sobre el concepto y la interacción entre el capital social y los bienes públicos, y lo que a nuestro juicio es más importante, un modelo de dinámica generadora de capital social. El valor social añadido (VSA) se presenta como un concepto que aúna el capital social y los bienes públicos. En su artículo comienza cuestionando la visión defendida por algunos sociólogos del capital social, quienes afirman que el capital social no tiene conexión con la red social, e incluso que las redes sociales de proximidad generan cerrazón y tienen un impacto negativo en el capital social y el espíritu cívico de los individuos. Su propuesta es la contraria: el capital social asociativo favorece el desarrollo de los bienes públicos. Para él, la relación entre capital social y bienes públicos es circular en el sentido de que el capital social (re-)genera bienes públicos, pero a la vez una sociedad con sólidos bienes públicos incrementa el capital social.

Y para capturar este proceso, Donati propone el modelo de valor social añadido como un proceso de desarrollo temporal en el que partiendo de unas condiciones de partida se genera un regeneración de los bienes relacionales. El VSA da una medida de la capacidad de la red para producir sociabilidad. Este valor social añadido es resultado de la interacción de cuatro dimensiones del valor: valor de cambio, valor de uso, valor relacional, y valor de dignidad. Si estas dimensiones interactúan de forma equilibrada se genera capital social, pero si dominan las dimensiones de valor de cambio y valor de uso, se reduce el bien público y se consume capital social.

En octavo lugar presentamos el artículo «Práctica Social, Economía alternativa y espacios de proximidad en la ciudad de Valladolid» elaborado por Henar Pascual Ruiz-Valdepeñas, Esther Gil Álvarez & Juan Carlos Guerra

Velasco (Universidad de Valladolid). Es un artículo diferente a los anteriores y que, a nuestro juicio, los completa con una perspectiva empírica. El artículo se centra en un detallado análisis de las iniciativas de economía alternativa que se desarrollan en la ciudad de Valladolid. Comienzan por hacer una identificación y clasificación de las prácticas alternativas organizándolas en cuatro tipos básicos: producción de bienes y servicios, intercambio, consumo colaborativo y finanzas alternativas. Todas comparten los principios de autonomía, reciprocidad y democracia, y colaboración, a la vez que comparten una fuerte vinculación con el entorno local cercano y una estructura en red.

Las 24 iniciativas estudiadas son diversas en sus ámbitos de actuación (huertos urbanos, redes de consumo, centros sociales, etc.), su estructura legal (asociaciones, organizaciones sin forma jurídica), su tamaño, y su perfil ideológico; pero todas comparten la aspiración a confrontar el sistema capitalista en mayor o menor medida y a ser un espacio de aprendizaje. Sin duda, es éste uno de los puntos centrales de todas las iniciativas: la aspiración a generar conocimiento y fomentar espacios de reflexión y formación entre las personas que participan y difundir nuevas maneras de hacer economía.

Tras el estudio cualitativo de estas iniciativas nuestros autores concluyen que éstas tienen un creciente eco en la sociedad y que su potencial transformador será mucho mayor en la medida en que se profundice en su relación con experiencias de otras ciudades y se integren en visiones más amplias.

El último artículo de este número de RECERCA, «Una crítica a la modernidad a partir de la «inutilidad» del juego. El imperativo metanoético de Sloterdijk y la razón lúdica» escrito por Xavier Gimeno (Colegio Aula 3) y Francisco Javier López (Penn State University) no se enmarca directamente en la línea del monográfico, pero como viene siendo habitual, la revista ofrece espacios y publica artículos que por su interés y calidad merecen ver la luz aunque no se enmarquen en el tema central propuesto. Sí que comparte con los artículos anteriores su cuestionamiento de la racionalidad instrumental dominante en la modernidad, ante la cual presenta la propuesta de la racionalidad lúdica de Bernar Suits (1990), y más en detalle de la razón ascética desarrollada por Sloterdijk. En esencia de lo que se trata es, como afirman los autores, de «equilibrar los pesos de las diferentes racionalidades» algo que, sin duda, también afectaría a los modos de organizar la economía que ha sido el objetivo de este número monográfico.

Finalmente, en el apartado de experiencias de este número monográfico se puede leer la interesante entrevista a Dean MacCannell. El emérito profesor de la *University of California in Davis* responde a las preguntas de José Luis López González sobre la dimensión ética del turismo. Es este ciertamente un tema interesante y novedoso. El creciente fenómeno del turismo tiene importantes impactos económicos, sociales y culturales que pueden ser valorados desde el punto de vista ético en dos direcciones opuestas. Para algunos autores el turismo ha sido valorado como un fenómeno que ayuda a conocer y valorar culturas diversas, que fomenta la generosidad y que combate el racismo y la xenofobia. Para otros autores es el máximo exponente del capitalismo hedonista que impone el «*You must enjoy*». Esta dicotomía entre la industria del turismo que explota los recursos naturales y culturales, y el turismo que pretende integrarse en las comunidades locales y fortalecer su economía y cultura, es la dicotomía que enmarca la reflexión ética sobre el turismo. Una gran entrevista que invita a la lectura detenida de las obras del profesor MacCannell.

REFERENCIAS

- Cortina, A., García-Marzá, D. & Conill, J. [eds.] (2008). *Public Reason and Applied Ethics: the Ways of Practical Reason in a Pluralist Society*, London: Routledge.
- Felber, C. (2012). *Economía del bien común: un modelo económico que supera la dicotomía entre capitalismo y comunismo para maximizar el bienestar de nuestra sociedad*, Barcelona: Deusto.
- Felber, C. & G. Hagelberg (2017). The economy of common good. A Workable, Transformative Ethics-Based Alternative. *The Next System Project*, Feb. 27.
- Moreno, J.A. (2014). Semillas de economía alternativa: ¿construyendo otro mundo? *Mediterráneo económico*, 26, 291-307.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*, New York: Belknap Press.
- Stiglitz, J. (2013). *The price of inequality*, New York: Penguin books.
- Suits, B. (1990). *The grasshopper: games, life, and Utopia*. Boston: D. R. Godine
- Zamagni, S. (2012). *Por una economía del bien común*. Madrid: Ciudad Nueva.

Comunidades, racionalidad y mercados: una crítica institucional a la defensa emancipadora de la economía colaborativa

*Communities, rationality, and markets: an institutional critic
of the emancipatory defense of collaborative economy*

BRU LAÍN

UNIVERSITAT DE BARCELONA - DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA - FACULTAD DE ECONOMÍA

Artículo recibido: 30 de enero de 2018
Solicitud de revisión: 4 de abril de 2018
Artículo aceptado: 24 d'abril de 2018

Laín, Bru (2018). Comunidades, racionalidad y mercados: una crítica institucional a la defensa emancipadora de la economía colaborativa. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 19-42.

Resumen

Este artículo discute la llamada economía colaborativa para señalar, en primer y segundo lugar, algunas dificultades que aparecen (o pueden aparecer) a la hora de comprenderla tanto en términos analíticos como conceptuales. En tercer lugar, expone dos de las interpretaciones más extendidas actualmente para, en cuarto lugar, centrarse en aquella que atribuye a la economía colaborativa un carácter emancipador. En particular, se discuten tres importantes limitaciones a las que usualmente debe hacer frente dicha perspectiva: el excesivo protagonismo que otorga a las comunidades colaborativas y al principio de paridad; su modo de entender la racionalidad humana; y su visión a-institucional y meramente psicológica de la naturaleza y el funcionamiento de los mercados. El artículo concluye sugiriendo que, para lograr que la economía colaborativa despliegue su potencial emancipador, se requieren instituciones sociales y políticas que pongan a funcionar dicha colaboración en beneficio de todas y todos.

Palabras clave: economía colaborativa, comunidades, igualdad, racionalidad, mercados.

Abstract

This paper discusses the so-called collaborative economy, first and second, by pointing out some difficulties that appear (or can appear) in its understanding, both in conceptual and analytical terms. In the third section, two of its most currently widespread interpretations are analysed, while the fourth section focusses in the one that imputes to it an emancipatory character. In particular, three of this interpretation's most usual boundaries are analysed: the excessive prominence that it confers to collaborative communities and to the principle of

egalitarianism; its understanding of the human rationality; and its a-institutional and its mere psychologic approach to the nature and the functioning of markets. The paper concludes by suggesting that, in order to collaborative economy deploy its emancipatory potential, social and political institutions that turns collaboration in benefiting everyone are required.

Keywords: collaborative economy, communities, equality, rationality, markets.

INTRODUCCIÓN¹

No es ya ninguna novedad oír hablar acerca de la economía colaborativa. Menos aún en el ámbito académico, donde hace años vienen celebrándose congresos y *workshops* dedicados a la materia. Hace años que la literatura científica y numerosos púlpitos mediáticos tratan de hallar definiciones que capturen el amplio espectro de prácticas e instituciones que componen la economía colaborativa (EC, en adelante). Este artículo sostiene que muchas de estas definiciones son tan endebles en su construcción lógico-analítica como en los contenidos sustantivos que tratan de capturar, algo que no hace sino advertirnos de las dificultades que entraña construir aquello que los escolásticos llamaron el «objeto formal de estudio».

Más allá de definirla, la literatura también trata de abordar la EC clasificándola de acuerdo con las distintas actividades que la conforman. Es decir, trata de operacionalizar el concepto descomponiéndolo en sus partes o componentes estructurales. Sin embargo, el cometido de este artículo no es dar ni con la mejor definición ni con la mejor clasificación –entre todas las posibles– de la EC, ni acaso argumentar cuál pudiera ser la más certera positivamente, ni la más deseable prescriptivamente. Sí será su objetivo llamar la atención sobre algunas dificultades que entraña el hecho de definirla y clasificarla, más aún cuando esto se hace asumiendo de antemano que la EC constituye una suerte de nuevo sistema económico de carácter emancipador.

1. ENTRE LA INFORMACIÓN Y LA VERACIDAD: DEFINIR LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Para abordar la EC, es común el empleo de una definición más o menos refinada de las propuestas por Lisa Gansky (2010), o Rachel Botsman y Roo

1 Este artículo parte de algunas reflexiones sintéticamente expuestas por el autor en Laín (2017). Agradezco los comentarios y sugerencias realizadas por los tres revisores anónimos de la revista.

Rogers (2010), para quienes la EC sería «un nuevo sistema económico» basado en distribuir «activos o servicios infrautilizados de forma gratuita o mediante pago directamente entre sujetos» (Botsman, 2013). Su virtud es que «haría desaparecer el intermediario», pues las «comunidades de contacto permiten una mayor eficiencia y acceso» (Botsman & Rogers, 2010). La EC se funda así sobre un conjunto de «redes difusas de individuos y comunidades conectadas» que actúan «frente a instituciones centralizadas, transformando la manera en que podemos producir, consumir, financiarnos y aprender» (Botsman, 2014). En la EC, «la construcción de experiencias comunes para el acceso y la administración de los recursos escasos es el eje esencial del movimiento» (Alonso, 2017: 88).

Debido a todo ello, se afirma que la EC «se basa en tres principios fundamentales: la interacción entre productor y consumidor mediante un diálogo continuo, la conexión entre pares gracias a las tecnologías, y la colaboración entre ellos» (Valor, 2014: 4). Y es también por esto que se le atribuyen tres características básicas: *a*) la centralidad que en ella ocupan las comunidades –en detrimento de otras instituciones; *b*) la propensión de estas y sus participantes a colaborar –y no competir, y *c*) el papel que las nuevas tecnologías adoptan dentro de estas mismas comunidades con la puesta en marcha de redes o plataformas con las que activar su potencial colaborativo a escala (casi) planetaria.²

Con estas definiciones «se puede pensar en plataformas como Uber y Airbnb». Sin embargo, la cuestión es más compleja puesto que «la EC es mucho más amplia, por ejemplo, también incluye wikipedia o el movimiento *maker*» (Molas, 2017: 159). Repárese en que la amplitud conceptual del *explanans* –aquello con que definimos el *explanandum* o concepto a definir– abarca una cantidad ingente de prácticas colaborativas muy distintas entre sí pero igualmente susceptibles de ser consideradas EC. ¿Debe incluirse por igual Airbnb, los huertos urbanos, los edificios okupados, el *couchsurfing*, el *free software*, los bancos del tiempo, los Montes de Socios de Soria o hasta *Flicker*?³

Si todos estos ejemplos caen dentro de la EC, el riesgo en que incurre nuestra definición es que se vuelva un cajón de sastre en el que embutir agentes, instituciones y prácticas económicas que poco (o nada) tienen que ver entre sí. Es por ello que Juliet Schor alerta de que «dar con una

2 Existe una tendencia a esperar de la tecnología e internet que «sean una fuente automática de transformaciones sociales liberadoras» (Rendueles, 2013: 45). Para discutir este llamado «solucionismo tecnológico» o «ciberfetichismo», véase: Morozov (2013), así como Ramis (2014).

3 La Asociación Forestal de Soria fue galardonada en 2017 con el premio Elinor Ostrom en reconocimiento a su defensa de los bienes comunes de los llamados Montes de Socios.

definición sólida de la EC de uso común es casi imposible», pues el concepto tiene un «carácter más pragmático que analítico». En efecto, lo que al final se acaba entendiendo por EC depende de las mismas «definiciones con que se autoetiquetan las diferentes plataformas colaborativas, así como del discurso con que la prensa define qué es y qué no es [EC]» (Schor, 2014a). Finalmente, el problema es que este tipo de definiciones acaban albergando una muy endeble capacidad informativa.

Cabe señalar que el *explanandum* de una definición será lo más informativo posible cuanto más posibles significados excluya, esto es, cuando su *explanans* sea lo más preciso posible.⁴ A ello se debe que dicha capacidad informativa corra en orden inverso a la posibilidad de que tal definición sea verdadera, como «correspondencia con la realidad» (Searle, 1997: 203).⁵ Luego, hallar una definición de la EC que sea muy informativa (que sea muy precisa, que excluya muchas posibilidades, que excluya, por ejemplo, Airbnb o los huertos urbanos, o ambos) a la par que verdadera (que su significado se corresponda con lo que es o no EC), se vuelve una tarea harto exigente.

2. OPERACIONALIZAR EL CONCEPTO: CLASIFICAR LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Para comprender y operacionalizar el concepto, la literatura también ha tratado de clasificar la EC de acuerdo con los ámbitos o actividades más representativas que la conforman. Yochai Benkler (2003, 2006) o Michel Bauwens (2005, 2013) la clasifican en función del tipo de recurso o servicio compartido: bienes materiales (naturales o artificiales) e inmateriales (*software*, patentes o conocimiento). Botsman y Rogers (2010) prefieren analizar el proceso de circulación de renta diferenciando entre tipo de consumo, producción y medios de financiación. Julian Schor (2014b) la clasifica en función de si tiene un objetivo lucrativo o no, del tipo de usuarios y de la naturaleza de los servicios que presta. Sea como fuere, parece reinar un consenso alrededor de cuáles son los sectores que la componen, a saber: el consumo colaborativo, el conocimiento abierto, la producción y las finanzas colaborativas.

4 «Una teoría -positiva o normativa- es tanto más informativa cuantos más mundos posibles sean incompatibles con ella» (Domènech, 1998: 117).

5 «El criterio de realismo», puntualiza Jordi Mundó (2006: 276) «tiene que ver con la robustez del registro empírico disponible, que está vinculada a la posibilidad de contraste de los resultados de una disciplina con las aportaciones relevantes de otras ciencias adyacentes».

- a) El consumo colaborativo es el «acceso a bienes y servicios sin detentar la propiedad de los mismos, a través de plataformas digitales». ⁶ Supone así «la reinención de los comportamientos de mercado tradicionales –alquilar, prestar, intercambiar, compartir, regalar– a través de la tecnología, tomando una forma y escala imposibles antes de internet» (Botsman & Roger, 2010). Airbnb, Uber o Ebay son ejemplos, pero también el *couchsurfing* o compartir bienes y servicios de forma altruista en un banco de tiempo. El consumo colaborativo también sería más eficiente en la asignación de precios y activos que los mercados convencionales al valorizar activos y servicios infrautilizados, y ampliaría y hasta «democratizaría» la demanda agregada. ⁷
- b) El conocimiento abierto (*open knowledge*) «abarca una serie de principios e iniciativas para contribuir al acceso libre a la información, la investigación y la producción de aprendizaje», basadas en el uso de «tecnologías de la información y la comunicación, pero también en los principios de acceso abierto». ⁸ Sin él, la EC pierde su razón de ser (Boyle, 2003; Caffentzis, 2008; Heller, 2008; Lessing, 2004; Terranova, 2000). También aquí coexisten prácticas altruistas y gratuitas, como una charla en una biblioteca pública, junto a iniciativas de carácter más o menos mercantil, como el *software* multilicencia donde la cantidad abonada por el usuario depende del uso que realice –público, particular o comercial– mediante licencias *copyright*, *copyleft* o *copyfarleft* (Laín, 2015).
- c) La producción colaborativa (*p2p production*) se suele entender tanto como un efecto derivado del conocimiento abierto como su propia condición de posibilidad: no existe conocimiento sin colaboración en su producción y diseminación. La producción colaborativa representaría una nueva revolución industrial (Hardt, 2010; Berardi, 2003). Llamada también «producción del procomún» ⁹ (Benkler, 2006), indica el «paso de una economía de intercambio y producción a una de polinización y contribución» (Boutang, 2012: 135), que da cuenta de la nueva «fábrica social» ¹⁰ en que se ha convertido el conjunto de nuestra vida, cuyos nuevos modos de producción están tan

6 http://es.wikipedia.org/wiki/Consumo_colaborativo

7 Para debatir el consumo colaborativo, véase: Alonso (2017) y Piñeiro, Suriñach y Casadevante (2017).

8 https://es.wikipedia.org/wiki/Conocimiento_abierto

9 Para discutir la idea del «procomún» y de los bienes comunes intangibles en el llamado «capitalismo cognitivo», véase: Ramis (2014).

10 Boutang emplea la metáfora de la «abeja polinizadora» para indicar que el valor económico de distribuir el polen que realizan la abeja es superior y más eficiente al de producir la miel en sí misma.

«dispersos por todo el ilimitado terreno social que desbordan los límites físicos y temporales de la antigua fábrica fordista» (Hardt & Negri, 2000: 53).

- d) Las finanzas colaborativas son el último subconjunto de la EC que agrupa las distintas tipologías de transacciones financieras operadas entre usuarios y que, por tanto, prescinde de intermediarios. Engloban tanto los conocidos microcréditos, como las cajas de resistencia de movimientos sociales, los ahorros y finanzas colectivas de cooperativas como Coop57 o las plataformas de crédito colectivo o *crowdfunding* vinculadas a iniciativas culturales (*Lanzanos*, *Goteo* o *Verkami*). Incluyen también prácticas con fines muy dispares: desde participación en capital empresarial (*Kickstarter* o *Propser*) para extraer beneficios, rentas o accionariado, pasando por la financiación p2p (*LendingClub* o *Zopa*), o hasta el programa *GiveDirectly*.¹¹

Anteriormente se señaló que en el *explanandum* de toda definición existe una pugna entre su capacidad informativa y su veracidad. El problema en las definiciones más comunes de la EC es que agudizan esta pugna debido a que su carácter polisémico abarca un rango demasiado heterogéneo de actividades e instituciones colaborativas. Se mostró que para sortear tal limitación cabe la posibilidad de realizar una clasificación de los sectores que la componen. En este sentido, la literatura divide el *explanans* entre consumo colaborativo, conocimiento abierto, producción y finanzas colaborativas. El problema con este tipo de clasificaciones es que no observan los criterios lógico-analíticos que toda buena clasificación debe respetar, a saber: *a*) la no nulidad (ningún subconjunto de la partición puede quedar vacío); *b*) la exhaustividad (ningún elemento puede quedar fuera de la partición), y *c*) la exclusión (ningún elemento puede pertenecer a más de un subconjunto).

Si bien estos tres criterios son condición necesaria para realizar una buena clasificación, no son suficiente, ya que esta también debe ser consistente en términos sustantivos. Partir o clasificar la EC entre consumo, conocimiento, producción y finanzas se antoja un criterio analítico adecuado, pues parece lógico dividir un sistema económico entre tales actividades. La cuestión es si también es adecuado en términos sustantivos. Aquí la dificultad estriba en el modo de definir estas mismas cuatro actividades. Según se

11 Desde 2012 y hasta 2024, la ONG GiveDirectly ejecuta un programa de transferencias monetarias entre particulares vía móvil para ayudar a familias de Kenia, Uganda y Ruanda. Hasta la fecha, ha distribuido más de cien millones de dólares y es considerado el programa de este tipo más duradero.

ha visto, el conocimiento no puede distinguirse de la producción colaborativa, ni el consumo puede entenderse sin las finanzas colaborativas. Se sostiene además que la producción colaborativa es tanto un efecto como una condición para el conocimiento abierto. Si al fin y al cabo no existe ni consumidor ni productor sino «prosumidor» (Toffler, 1979), si lo uno es lo otro y lo otro lo uno, ¿qué utilidad analítica y qué validez sustantiva alberga entonces distinguir entre estas cuatro categorías? Luego, cabría preguntarse, por ejemplo, si incluir o no el cooperativismo en la EC, o si no fuera más adecuado entenderlo como un subconjunto de la misma. ¿En qué medida Airbnb y Wallapop caerían dentro del mismo subconjunto? ¿Es equiparable trabajar como *Uber driver*, compartir conexión con *Wifi.net*, dejar dormir a alguien gratuitamente en el sofá con *couchsurfing*, o participar en un huerto urbano?

En términos sustantivos acertadamente se puede objetar que el tipo de vínculos y normas con que se dotan las «comunidades colaborativas» de *Gui-fi.net*, los estudios de *coworking* o Airbnb no tienen nada que ver entre sí. Por más que analíticamente pudieran distinguirse entre actividades de consumo, información, producción o finanzas, todavía se debería explicitar mediante qué criterio se distingue, por ejemplo, entre Airbnb y *couchsurfing* pues, aunque formalmente ambas puedan pertenecer al conjunto del consumo colaborativo, en lo sustantivo constituyen iniciativas extremadamente dispares entre sí. Debido a ello, las definiciones y clasificaciones más comunes de la EC se antojan herramientas de análisis con una muy endeble capacidad para operacionalizar analítica y sustantivamente el objeto formal de estudio. El problema, sin embargo, puede que estribe en algo mucho más sencillo, a saber, que «en esto de la economía colaborativa, las prácticas van por delante de los conceptos» (Piñeiro, Suriñach & Casadevante, 2017: 100).

3. ECONOMÍA COLABORATIVA: ENTRE LA DEFENSA CONVENCIONAL Y LA EMANCIPADORA

Más allá del debate analítico, es sugerente que la EC se entienda como un «nuevo sistema económico». La economía no es neutra en términos políticos y por ello debe estudiarse de acuerdo con la concepción normativa que de ella se tenga.¹² En este sentido, pueden diferenciarse dos perspecti-

12 La economía «exige la consideración de los aportes políticos y culturales. Esta fue la concepción de los economistas clásicos» (Bunge, 1999: 125). De hecho, según Karl Polanyi (1944: 46), «el mayor descubrimiento de la historiografía y la antropología es que la economía de los hombres se encuentra

vas «políticas» más o menos representativas entre quienes defienden la EC: la de tipo convencional y la de tipo emancipador. Para la primera,

la economía colaborativa quiere ofrecer más alternativas al sistema más que ser una alternativa al sistema. Antes había pocas alternativas. Ahora, si quiero viajar, además del tren o del coche, tengo la posibilidad del coche compartido. Para dormir puedo ir a un hotel convencional o puedo hacer intercambio de casas para estancias largas, o hacer *couchsurfing* para estancias cortas (Cañigüeral, 2014: 22).

Esta no es una enmienda al *statu quo*, sino una apuesta por «una economía más eficiente que satisface mejor los deseos y necesidades de los consumidores», pues en esencia,

encierra un gran potencial para la realización de las preferencias mediante la descentralización de la producción y la distribución de bienes y servicios. Cuanto más descentralizadas estén las transacciones, más se podrán personalizar las condiciones y las características del intercambio para satisfacer las necesidades del sujeto (Allen & Berg, 2014: 19).

La EC sería simplemente el modo de adoptar prácticas de producción, distribución y consumo más descentralizadas. Por ello, entre sus defensores se hallan organizaciones que, aun siendo empresas convencionales, tratan de posicionarse estratégicamente bajo el gran paraguas de la EC (Schor, 2014a). La defensa convencional afirma que, en períodos de crisis, la EC tiene efectos contracíclicos y expansionistas de la demanda agregada al responder a necesidades específicas mediante una colaboración que abarata el acceso a ciertos servicios y genera rentas adicionales a sus usuarios. Incluso tiene efectos positivos en la contabilidad nacional, particularmente en economías con infraestructuras tecnológicas desarrolladas (Knibbe, 2017). La EC sería así un modo de optimizar el sistema económico actual, primero, promocionando aquellos sectores y recursos con alto valor añadido y con múltiples capas de inversión (diseño, tecnología, innovación, usabilidad, optimización, etc.), y, segundo, rediseñando los modos de producir y consumir a través de las nuevas tecnologías mediante la conexión del conjunto de los agentes económicos y prescindiendo de los intermediarios.

Se defiende también que la distribución libre con información a «coste marginal nulo» (Rifkin, 2014) estimula la inversión en «capital intelectual» y crea un círculo virtuoso capaz de sortear las rigideces de los mercados imperfectos, como la distribución asimétrica de información o la interven-

sumergida en sus relaciones históricas». La economía es, en esencia, «un proceso instituido» (Polanyi, 1957: 243-270).

ción impuesta por intermediarios políticos sobre los mercados emergentes que desincentiva ulteriores inversiones en capital intelectual. En síntesis, para un sistema económico que simplemente «quiere ofrecer más alternativas al sistema más que ser una alternativa al sistema», la optimización de los mercados mediante el abaratamiento de la información, la eliminación de intermediarios y el aumento de la eficiencia en los intercambios, no pueden ser sino buenas noticias.¹³

Frente a la defensa convencional, puede identificarse una segunda perspectiva que atribuye a la EC una naturaleza o carácter más emancipador. Aunque todavía no vivamos plenamente inmersos en la EC, sus proponentes sostienen que «la economía de la información en red» (Benkler, 2006: 65-170) está promoviendo iniciativas con que transitar de «una economía de producción centralizada y altamente asimétrica, a un sistema económico de información, conocimiento, aprendizaje y producción difusos más equilibrado» (Alegre, 2015). No se trata aquí de imaginar un capitalismo más participativo, sino de crear mecanismos de producción y distribución que promuevan la participación y la cooperación con visos a un horizonte democratizador.¹⁴ Como sugiere Antonio José Chinchetru (2016) desde el nada izquierdista Instituto Juan de Mariana,

desde determinados sectores ideológicos se ha celebrado este fenómeno [la aparición de la EC] como la superación de ese sistema de intercambios voluntarios que solemos denominar capitalismo. Es la postura de diversos economistas, periodistas y activistas de izquierdas. Y son muchos los que han aceptado esa idea como correcta.

Tal como señala Alegre (2015), si esta visión de «izquierdas» se impone, acabará desembocando en un:

eco-sistema deseable derivado de la modificación de carácter disruptivo de las infraestructuras sociales, políticas y económicas [...] Y se deberá a una alteración de la relación interpersonal -no solo en el ámbito económico- debida la descentralización y desintermediación producidas por la información en red [...] que provocará efectos en

13 Sin embargo, existen numerosas críticas a este optimismo, por ejemplo, que la ec no contribuye al equilibrio en el mercado laboral (Finkin, 2016) y que ha hecho el mundo empresarial más elitista puesto que muchas plataformas colaborativas están eliminando cargos medios de alto «capital intelectual» (Benayas, 2013). Además, la ec sigue una tendencia monopolística debido a que muchas plataformas son propiedad (o lo acaban siendo) de grandes corporaciones «que amplían así su modelo de negocio, como nuevos intermediarios de la economía colaborativa» (Alegre, 2015). En efecto, la casi totalidad de la ec «se compone de un pequeño número de empresas tecnológicas respaldadas por grandes firmas de capital riesgo» (Slee, 2016: 22). Compañías «como Uber, Airbnb o Deliveroo, sólo son rentables saltándose la regulación y los derechos de los trabajadores» (Srnicsek, 2017: 256).

14 Sobre el uso de «lo colaborativo» en el discurso de los movimientos sociales, véase: Alonso, Rodríguez y Rojo (2015), así como Rendueles (2013).

muchos campos de la sociedad: conocimiento, cultura, producción, consumo, finanzas y medios de intercambio, prestación de servicios profesionales y la estructura de las empresas (Alegre, 2015).

En síntesis, la perspectiva emancipadora defiende que la EC «puede llevar a un nuevo régimen de producción y consumo que sea más igualitario, más sostenible y que genere mayor cohesión social» (Schor, 2014b: 9), o incluso, a una estructura de tipo «libertariana o anarquista» (Benkler, 2006: 16). Sin embargo, el cometido de este artículo no es discernir cuál de las dos defensas de la EC es más deseable, ni tan siquiera cuál la más veraz o informativa. Lo que más bien se pretende es llamar la atención sobre algunas limitaciones que aparecen (o pueden aparecer) en la defensa emancipadora de la EC cuando esta emplea definiciones y clasificaciones poco robustas, y cuando además asume parte del marco conceptual de la teoría económica neoclásica estándar. Esto es especialmente paradójico pues, por lo menos aparentemente, esta segunda perspectiva se pretende contraria u opuesta a la primera.

4. ALGUNAS LIMITACIONES EN LA DEFENSA EMANCIPADORA DE LA EC

a. Comunidades colaborativas y paraigualdad

En 1983, Friedrich Hayek mostraba su cautela frente a la vuelta de un cierto «colectivismo de instintos primitivos» contrario al orden neoliberal. Tales instintos, sostenía,

estaban adaptados a la vida en pequeños grupos [...] Sólo la civilización trajo individualización y diferenciación. El pensamiento primitivo consiste capitalmente en sentimientos comunes de los miembros de los pequeños grupos. El colectivismo moderno es una recaída en ese estado salvaje, un intento de reconstruir esos fuertes vínculos que se dan en los grupos limitados.¹⁵

Hayek sin duda cuestionaría el protagonismo que las comunidades colaborativas ocupan en la defensa emancipadora de la EC. Según el reputado antropólogo Alan Fiske (1992: 689), «la gente en todas las culturas usa solo cuatro modelos relacionales para generar la mayoría de interacciones, evaluaciones y efectos sociales». A su vez, estos responden a cuatro patrones

¹⁵ Citado por Domènech (1998: 127).

cognitivos de procesar información social: la equivalencia, la jerarquía, la paraigualdad y la proporcionalidad.¹⁶

- a) Los miembros de comunidades son equivalentes entre sí, por lo que su principio distributivo sigue la máxima santsimoniana *a cada uno según su necesidad, de cada uno según su capacidad*, independientemente del valor métrico de su aportación. Desde el punto de vista lógico-analítico, las relaciones de equivalencia y las comunidades cumplen el tercer criterio de las particiones matemáticas, la exclusión: que uno pertenezca a una comunidad implica excluir a otro(s) de esta. Los agricultores de los ejidos o las relaciones afectivas de tipo monógamo son instituciones comunitarias excluyentes dotadas de sus propios modelos de gobernanza.
- b) Las relaciones jerárquicas se asocian a instituciones fundadas en la autoridad. Sus miembros conforman relaciones asimétricas, jerárquicas o lexicográficamente estratificadas como los estados, los ejércitos, las religiones monoteístas o el medallero olímpico, donde se distribuye *a cada uno en función de su rango*.
- c) La paraigualdad se asocia a instituciones como la familia o la ciudadanía, «una relación de igualdad entre pares» (Domènech, 2000: 34). Su patrón distributivo, *un hombre un voto*, no se basa en métricas ni rangos, sino en ofrecer lo mismo a todos sin atender a particularidades. La propuesta de la renta básica es un ejemplo, así como la democracia ateniense al decir de su sistema de rotación en los cargos públicos.¹⁷
- d) El patrón de la proporcionalidad o de «igualdad geométrica» (Aristóteles, 1981: 1132a) se halla en el intercambio egoísta propio de los mercados capitalistas que operan bajo la lógica de *a cada quién según su contribución*. Los salarios, los intereses bancarios, las presta-

16 En la práctica, cada institución es una mezcla idiosincrática de estos cuatro patrones conductuales, que son su condición necesaria pero no suficiente. En la familia deben darse «por lo menos» relaciones de igualdad. En el estado «como mínimo» de autoridad. En los mercados «necesariamente» de proporcionalidad. Y en las comunidades «esencialmente» de equivalencia. No existe institución que encarne un único patrón conductual. No puede afirmarse, por ejemplo, que la familia opera «exclusivamente» de modo igualitario, ni que el estado funciona «únicamente» sometiendo al ciudadano. En la familia se dan relaciones comunitarias y jerárquicas. Pero también de proporcionalidad, por ejemplo, cuando dos hermanos se compran y venden mutuamente a precio de mercado el patrimonio legado por sus progenitores.

17 Para el caso de la renta básica en clave republicana y paraigualitaria, véase: Domènech y Raventós (2007). Para el caso de la democracia ateniense, véase: Rosenberg (2006).

ciones contributivas o los análisis consecuencialistas de la teoría utilitarista y marginalista son algunos ejemplos.

Pues es precisamente en la concepción de (y en la confusión entre) estas cuatro instituciones –comunidad, organizaciones centralizada, familia y mercado– y estos cuatro patrones conductuales –equivalencia, jerarquía, paraigualdad y proporcionalidad– que la defensa emancipadora de la EC debe enfrentar una primera limitación. Como sabemos, la vida cotidiana está impregnada de metáforas (Lakoff & Johnson, 1995). Es conocida la expresión «comunidad colaborativa» para referirse a la comunidad *maker*, *backer* y hasta la de Airbnb. Igualmente es frecuente referirse a las finanzas públicas como «economía familiar». Entre otras funciones, estas metáforas sirven para realizar «interpretaciones causales» (Entman, 1993: 52). Luego, cabría preguntarse si reclamar el protagonismo de la comunidad o la familia en la EC responde a la pretensión de hacer de ellas las instituciones alrededor de las cuales gira (o debe girar) «causalmente» el funcionamiento de toda economía. Si se cree que sí, es lógico entonces inducir dos conclusiones: *a*) que estas instituciones pueden (o deben) reemplazar los estados y/o los mercados en la organización de toda actividad económica, y *b*) que los patrones relacionales a ellas asociadas –equivalencia y paraigualdad– pueden (o deben) imponerse a los patrones más vinculados a los estados y los mercados –jerarquía y proporcionalidad.

El hecho de que para una perspectiva emancipadora las relaciones de equivalencia y de paraigualdad sean más deseables, no implica que la jerarquía y la proporcionalidad no sean necesarias, incluso en una economía de tipo emancipador.¹⁸ ¿Sería factible un mecanismo redistributivo tan basto como la Seguridad Social operado exclusivamente por comunidades colaborativas? ¿Es plausible una política impositiva eficiente y progresista sin una autoridad central que legítima y democráticamente sancione la evasión y el fraude fiscal? Abogar por un sistema económico operado exclusivamente por comunidades (o familias) a partir de relaciones de equivalencia (o paraigualdad), es confundir medios con fines.

Anhelar que la EC promueva la emancipación social y la democracia económica es legítimo, pero para ello seguramente es necesario contar con una institución dotada de la legítima autoridad para intervenir en aquellos asuntos en que ni las comunidades ni las familias tienen capacidad para operar como, por ejemplo, la justicia distributiva o la política ma-

¹⁸ Para debatir este punto, véase: Rendueles (2013: 98-102).

croeconómica. No parece descabellado que la posición emancipadora abogara por la utilidad (y la deseabilidad) de ciertas instituciones jerárquicas en aquellas cuestiones que trasciendan el ámbito de actuación de lo comunitario.

¿Y qué ocurre con la proporcionalidad? Sin salir de la perspectiva emancipadora, puede defenderse la validez y la deseabilidad de aquellas relaciones de proporcionalidad que sancionen positivamente actividades a las que otorgamos un alto valor social, como la experiencia (reconociendo salarialmente la antigüedad en la función pública), la formación (reconociendo la especialización científica) o el desempeño de ciertas profesiones (por el riesgo en la salud o la seguridad que conllevan). Hayek se equivocaba al afirmar que «el colectivismo moderno es una recaída en el estado salvaje», pero acertaba al asignar «los vínculos fuertes a los grupos limitados». La defensa emancipadora parece confundirse en esto, confiando en que la colaboración intra e intercomunitaria será capaz de dar respuesta a cuestiones de orden macrosocial.

El funcionamiento de todo sistema económico está troquelado por una superposición de relaciones de poder y proporcionalidad, de dominación e interferencias arbitrarias entre agentes e instituciones. La defensa emancipadora de la EC parece relegar este hecho en favor de una ingenua creencia en la emergencia espontánea de unas comunidades colaborativas que, sobre la base de las relaciones de equivalencia e igualdad, serán capaces de promover y compatibilizar grandes dosis de altruismo social con un régimen de justicia distributiva más equitativo. De ese modo, renuncia a intentar deshilvanar esas relaciones de poder que atraviesan el mundo político, no menos que el económico. Y por esto mismo renuncia también al programa histórico de los grandes movimientos de emancipación social –control fiduciario del estado y democratización económica.

b. Monismo motivacional: racionalidad instrumental y racionalidad colaborativa

Junto a esta creencia en la comunidad como la institución económica central y de la equivalencia y la paraigualdad como patrones relacionales preeminentes en la vida económica, aparece una segunda limitación en la defensa emancipadora de la EC. Esta tiene que ver con su modo de entender la naturaleza y el funcionamiento de la cognición humana y el rol que esta juega en la teoría económica. En ambas cosas, y de modo paradójico,

la defensa emancipadora de la EC tiende a emplear el utillaje conceptual de la economía neoclásica y, por ello, está condenada a repetir sus mismos errores. En su *Teoría de los sentimientos morales*, Adam Smith afirmaba que

Por más egoísta que se pueda suponer al ser humano, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros y hacen que su felicidad le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el simple placer de contemplarla (Smith, 1976: 9).

Contrariamente, la teoría económica estándar asume que la mente humana está ontogenéticamente diseñada para únicamente maximizar las funciones de utilidad del individuo. Esto es, el sujeto siempre busca su propio beneficio mediante un cálculo inferencial de coste-beneficio: dada una información x y unas preferencias y , el sujeto tratará siempre de maximizar Y independientemente de la suerte de los demás. Smith llevaba razón, pues este «monismo motivacional» en que se basa la antropología atomista de la teoría económica neoclásica es una creencia absolutamente refutada desde el momento en que disponemos de suficientes evidencias empíricas como para sostener que la evolución cognitiva de los humanos ha creado «un sistema de incentivos múltiples, no sólo de uno» (Helbing, 2013).

Puede que la defensa emancipadora de la EC acierte al rechazar la idea que el ser humano sea el *homo economicus* atomizado e individualista que describe esta teoría, pero sin saberlo asume parte de su «monismo motivacional». Para ilustrar esta paradójica relación, imagínese un economista neoclásico argumentando del siguiente modo: asumiendo que los individuos son racionales, si se les deja competir libremente y sin interferencias, alcanzarán un mercado perfecto y paretianamente optimizado. La defensa emancipadora de la EC fácilmente tiende a argumentar de modo similar, *ceteris paribus*: dado que los individuos son naturalmente colaborativos, si se les deja colaborar libres de interferencias, lograrán una sociedad y una economía justas y equitativas. En términos lógico-formales, ambas inferencias deductivas son equivalentes. Son además «conservadoras perfectas de verdad»: si el contenido de sus premisas (*explanans*) es verdadero, necesariamente debe serlo su conclusión (*explanandum*). Sin embargo, aunque puedan ser correctas en su formulación lógica, no lo son en términos sustantivos. Lo que falla no es su conclusión, sino el contenido de sus premisas. Esto se debe a que ambas sentencias asumen un parecido monismo motivacional: la racionalidad instrumental en el primer caso, la colaborativa en el segundo. En otras palabras, no es que no podamos ser egoístas o

altruistas, sino que nuestra cognición es plurimotivacional: ni el supuesto del autointerés ni el de la colaboración altruista tienen el monopolio del comportamiento humano.

Otro de los errores en que incurre la teoría económica neoclásica es que, para explicar la emergencia y el funcionamiento de los mercados, asume causalmente esta racionalidad instrumental del individuo. Lógicamente, la defensa emancipadora de la EC no tiene por qué caer en esta falacia, pero para no hacerlo debería cuestionarse si realmente son concebibles las motivaciones humanas y sus distintos patrones relacionales –sean del tipo que sean–, si no se atiende primero al entorno político, económico y social en el cual estos se insertan. Y particularmente debería cuestionarse si es factible concebir la «racionalidad colaborativa» como factor causal de la constitución de sociedades más emancipadas sin reparar primero en los altísimos costes –de clase, género, procedencia, formación, cultura, etc.– que entraña dicha colaboración.

No estamos tratando de dirimir si los sujetos dejados en libertad para competir o colaborar pueden lograr un mercado óptimo o una sociedad justa. Lo que señalamos es que la racionalidad instrumental que se imputa al *homo economicus* solo sería imaginable si se hallara inserta *ex ante* en un entorno competitivo donde el coste de la información para maximizar las preferencias del individuo fuera cero. La defensa emancipadora tiende a incurrir en el mismo error: no es que la colaboración no pueda contribuir a una sociedad más emancipada, sino que la racionalidad puramente colaborativa solo es plausible en un entorno donde el coste de tal colaboración sea nulo. Ambas hipótesis, tanto la del individuo racional como la del colaborativo, son erróneas, pues necesariamente presuponen una estructura social y distributiva definida *a priori* –algo que solo puede constituir o bien un ejercicio de simple idealismo o bien, y lo que es peor, de arbitrariedad conceptual.

La defensa emancipadora de la EC legítimamente puede anhelar que las prácticas colaborativas asociadas a ciertas instituciones conlleven a mayores cuotas de emancipación social y de democracia económica. Pero lo que no puede hacer es asumir de antemano y de modo arbitrario la existencia de la racionalidad colaborativa para tratar de vestir tales instituciones. Si no aceptamos el ideal del *homo economicus* como factor causal para explicar los mercados capitalistas, tampoco podemos aceptar el ideal del *homo colaborativo* ni para exigir ni para tratar de erigir un sistema económico emancipador.

c. Mercados a-institucionales y psicologización de la vida económica

La forma de entender la cognición humana y su incrustación en el entorno económico nos conduce a la última limitación que aparece (o puede aparecer) en la defensa emancipadora de la EC. De nuevo, esta viene motivada por el uso de la concepción neoclásica a la hora de entender el funcionamiento y la naturaleza político-institucional de los mercados. Hacia mediados del siglo pasado, la escuela de la economía institucional gozaba de una reputada posición dentro de las ciencias económicas. John R. Commons fue uno de sus máximos exponentes y una figura muy influyente en el *New Deal* de Roosevelt. De acuerdo con su perspectiva, la economía está cultural e históricamente indexada, pues su funcionamiento no deriva de leyes universales sino culturales, legales y socialmente creadas. A su vez, los mercados son arreglos culturales y legales caracterizados por el conflicto, las relaciones de poder y la desigualdad, mientras que los gobiernos son los principales agentes económicos.

La ciencia económica, sostenía, «no puede separarse de los maravillosos descubrimientos generados por la economía clásica y la economía psicológica» (Commons, 1931: 648). El olvido de tales «descubrimientos» por parte de la economía neoclásica es tan obvio como trivialmente cierto. Lo que no es tan trivial es que también los haya olvidado la defensa emancipadora de la EC. En el apartado anterior se señalaron algunas limitaciones de esta perspectiva en cuanto a su comprensión de la cognición humana. De lo que se trata ahora es de explorar sus limitaciones derivadas de haber olvidado las aportaciones de la economía clásica o «economía política». ¹⁹

Desde Aristóteles hasta Marx, la economía política clásica se interesó siempre por la justicia distributiva –la distribución del ingreso, los activos y los recursos productivos–, no como un fin en sí mismo, sino como una precondición para la ulterior distribución de rentas y la formación de precios relativos. Por el contrario, a la teoría neoclásica le interesa la distribución de la renta, no como precondición, sino como factor derivado del proceso de formación de precios y rentas *dentro* de los mercados. En otras palabras, para los economistas clásicos, la distribución de la renta y la riqueza está configurada políticamente *desde fuera* de los mercados (Bertomeu & Domènech, 2005). Para los neoclásicos, y para buena parte de la defensa emancipadora de la EC, la distribución de la renta y la riqueza queda determinada *dentro* de los mercados: para los primeros mediante el equilibrio

19 «La correlación de la economía de la ingeniería, la economía doméstica y la economía institucional conforman la totalidad de la ciencia de la economía política» (Commons, 1936: 491).

entre oferta y demanda; para los segundos mediante prácticas y mecanismos de colaboración descentralizada.

Que quienes trabajan en actividades de la EC perciban una mayor o menor retribución, o que los propietarios de las plataformas colaborativas extraigan rentas desorbitadas, ¿responde al proceso de asignación de precios y salarios *dentro* de los mercados, o intervienen en ello factores *exógenos* como la política fiscal, el reemplazo de la negociación colectiva sectorial por la de empresa, el abaratamiento de despido o el aumento del ejército industrial de reserva? Los economistas neoclásicos optan por la primera hipótesis. Los clásicos por la segunda. La defensa emancipadora de la EC debería sumarse a estos últimos, aunque muchas veces no sea así.

Esto constituye un error que, a su vez, puede dividirse en dos. Primero, defender que la expansión de la EC es condición necesaria para alcanzar una justicia distributiva más emancipadora. Segundo, creer que la extensión de las comunidades colaborativas constituye una premisa suficiente para lograr tal fin. Puede que el primer error sea más laxo que el segundo, pero ambos comparten la misma lógica. El error estriba en que, como en la teoría económica neoclásica, la defensa de la EC en clave emancipadora parte de un análisis a-institucional y extremadamente psicológico de la vida económica que obvia la responsabilidad que en ella tienen las distintas instituciones políticas y sociales. La reflexión de Commons (1931: 649) es de nuevo pertinente:

Tanto el estado, como las corporaciones, los carteles, los *holdings* privados, las cooperativas, los sindicatos, las asociaciones de trabajadores y empresarios, los acuerdos comerciales, la bolsa o las cámaras de comercio, pueden establecer y hacer respetar las normas que determinan el conjunto de relaciones económicas recíprocas y correlativas de los sujetos.

Son pues la presión sindical y patronal, el rol de la administración, el régimen jurídico de propiedad, la presencia de cooperativas, el mismo sistema político, etc., los factores causales que explican (y logran) un resultado distributivo más o menos equitativo. La defensa emancipadora de la EC parece olvidarse de ello, priorizando el papel de las prácticas y las comunidades colaborativas como las condiciones necesarias y suficientes para avanzar hacia modelos de justicia distributiva más equitativos. Reproduce así el sesgo psicológico y a-institucional de la teoría económica estándar al confiar ese horizonte a exclusivamente una mayor eficiencia en la coordinación de las preferencias de los individuos colaborativos, facilitada ahora por las nuevas tecnologías.

5. EL LUGAR DE LA EMANCIPACIÓN SOCIAL EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA: UNA DEFENSA INSTITUCIONAL

Al criticar el actual *statu quo*, la perspectiva emancipadora de la EC cae en la trampa de otorgar a la colaboración un valor excesivo volviéndose incapaz de reconocer que, lejos de superar el capitalismo, la EC «ha tomado una dimensión mercantil diferente [...] individualizando y ocultando las formas disciplinarias de ajuste de los grupos sociales a la producción privada y mercantil» (Alonso, 2017: 93). Parece que, por el simple hecho de hacer de la actividad económica algo más colaborativo, quedara garantizado el tránsito hacia mayores cuotas de emancipación social. Esto es, como si la colaboración resolviera *per se* cuestiones políticas de fondo. De este modo, asume parte del cuerpo conceptual de la economía neoclásica que no comprende ni el papel de las comunidades ni la racionalidad humana y sus patrones de la equidad ni de igualdad, y que, además, desatiende el papel de las instituciones políticas y sociales en la gestación y el funcionamiento de la vida económica.

Lo que verdaderamente puede traer una redistribución económica más equitativa es el diseño de un entramado político-institucional (movimientos sociales, sindicatos y patronales, partidos políticos, agencias y políticas públicas, etc.) que tengan por objetivo poner a funcionar la colaboración en beneficio de todas y todos. De lo que se trata, en definitiva, no es de dejar la EC libre de interferencias políticas para que las comunidades colaborativas obren libre y virtuosamente, sino que, para ser emancipadora, la EC requiere de entramados institucionales democráticamente diseñados para tal finalidad. La fe ciega en que los mecanismos y dispositivos de colaboración (plataformas, comunidades, racionalidad, tecnología, etc.) solucionarán por sí mismos los problemas políticos inherentes al sistema de producción capitalista representa un obstáculo, no solamente para esta defensa emancipadora, sino también para el potencial democratizador real que pudiera encerrar la misma EC.

BIBLIOGRAFÍA

Alegre, Joaco (4 de junio 2015). Economía colaborativa: un salto cuántico. [Blog de Economistas frente a la crisis]. Recuperado de: <http://economistasfrentealacrisis.com/economia-colaborativa-un-salto-cuantico/>. [Consultado el 10 de noviembre de 2017.]

- Allen, Darcy & Berg, Chris (2014). *The sharing economy. How over-regulation could destroy an economic revolution*. Melbourne: Institute of Public Affairs.
- Alonso, Luis Enrique (2017). Consumo colaborativo: las razones de un debate. *Revista Española de Sociología*, 26(1), 87-95. doi:10.22325/fes/res.2017.4.
- Alonso, Luis Enrique; Fernández Rodríguez, Carlos Jesús & Ibáñez Rojo, Rafael (2015). From consumerism to guilt: economic crisis and discourses about consumption in Spain. *Journal of Consumer Culture*, 15(1), 66-85. doi:10.1177/1469540513493203.
- Aristóteles (1981). *Ética a Nicómaco*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. (María Araújo y Julián Marías, trads.).
- Bauwens, Michel (6 de junio 2013). Cuatro escenarios futuros para la economía colaborativa. [Blog de Guerrilla Translation]. Recuperado de: <http://www.guerrillatranslation.es/2013/06/06/cuatro-escenarios-futuros-para-la-economia-colaborativa/>. [Consultado el 25 de abril de 2017.]
- Bauwens, Michel (1 de diciembre 2005). The Political Economy of peer production. [Blog de CTheory.net]. Recuperado de: <http://www.ctheory.net/articles.aspx?id=499>. [Consultado el 5 de septiembre de 2017.]
- Benayas, Ignacio (19 de mayo 2013). El mito de la empresa sin jefes: de la frustración participativa al monopolio del poder. [Blog de Economistas frente a la crisis]. Recuperado de: <http://economistasfrentealacrisis.com/el-mito-de-la-empresa-sin-jefes-de-la-frustracion-participativa-al-monopolio-del-poder/>. [Consultado el 10 de noviembre de 2017.]
- Benkler, Yochai (2006). *The wealth of networks: How social production transforms markets and freedom*. New Haven: Yale University Press.
- Benkler, Yochai (2003). La economía política del procomún. *Novática, Revista de la Asociación de Técnicos de Informática*, 163, 6-9.
- Berardi, Franco (2003). *La fábrica de la infelicidad. Nuevas formas de trabajo y movimiento global*. Madrid: Traficantes de Sueños. (Patricia Amigot y Manuel Aguilar, trads.).
- Bertomeu, María Júlia & Domènech, Antoni (2005). El republicanismo y la crisis del rawlsismo metodológico (nota sobre método y sustancia normativa en el debate republicano). *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política*, 33, 51-75. doi: 10.3989/isegoria.2005.i33.418.
- Botsman, Rachel (2014). Thinking. Recuperado de <http://rachelbotsman.com/thinking/>. [Consultado el 25 de abril de 2017.]

- Botsman, Rachel (21 de diciembre de 2013). The sharing economy lacks a shared definition. [Blog de Fast Company]. Recuperado de: <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>. [Consultado el 15 de abril de 2017.]
- Botsman, Rachel & Rogers, Roo (2010). *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. Nueva York: Harper Business.
- Boutang, Yann Moulrier (2012). *La abeja y el economista*. Madrid: Traficantes de Sueños. (Samuel Simón y Marisa Pérez, trads.).
- Boyle, James (2003). The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain. *Law and Contemporary Problems*, 66, 33-74.
- Bunge, Mario (1999). *Las ciencias sociales en discusión: una perspectiva filosófica*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Caffentzis, George (2008). Autonomous Universities and the Making of The Knowledge Commons. [Blog de The Commoner]. Recuperado de: <http://www.commoner.org.uk/?p=66>. [Consultado el 10 de febrero de 2017.]
- Cañigueral, Albert (2014). Los retos de la economía colaborativa. *Economistas sin fronteras. Monográfico de Economía en colaboración*, 12, 22-23.
- Chinchetru, Antonio José (15 de marzo 2016). Economía colaborativa y libertad. [Blog del Instituto Juan de Mariana]. Recuperado de: <https://www.juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/economia-colaborativa-y-libertad>. [Consultado el 15 de abril de 2017.]
- Commons, John (1936). Institutional Economics. *The American Economic Review*, 26(1), 237-249.
- Commons, John (1931). Institutional Economic. *The American Economic Review*, 21(4), 648-657.
- Domènech, Antoni (2000). Individuo, comunidad, ciudadanía. *Contrastes. Revista de Interdisciplinar de Filosofía*, 5, 27-42. doi:10.24310/Contrastescontrastes.v0i0.1476
- Domènech, Antoni (1998). Ocho *desiderata* metodológicos de las teorías sociales normativas. *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política*, 18, 115-141.
- Domènech, Antoni & Raventós, Daniel (2007). Property and Republican Freedom: An Institutional Approach to Basic Income. *Basic Income Studies*, 2(2), artículo 11. doi: 10.2202/1932-0183.1090.
- Entman, Robert (1993). Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm. *Journal of Communication*, 43(4), 51-58. doi: 10.1111/j.1460-2466.1993.tb01304.x.

- Finkin, Matthew (2016). Beclouded Work, Beclouded Workers in Historical Perspective. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 37(3), 603-618.
- Fiske, Alan (1992). The Four Elementary Forms of Sociality: Framework for a Unified Theory of Social Relations. *Psychological Review*, 99(4), 689-723. doi: 10.1037/0033-295X.99.4.689.
- Gansky, Lisa (2010). *The Mesh: Why the Future of Business is Sharing*. Londres: Penguin.
- Hardt, Michael (2010). The Common in Communism. *Rethinking Marxism: A Journal of Economics, Culture & Society*, 22(3), 346-356. doi: 10.1080/08935696.2010.490365.
- Hardt, Michael & Negri, Antonio (2000). *Empire*. Cambridge: Harvard University Press.
- Heller, Michael (2008). *The Gridlock Economy. How Too Much Ownership Wrecks Markets, Stops Innovation and Costs Lives*. Philadelphia: Basic Books.
- Helbing, Dirk (13 de septiembre 2013). A new kind of economy is born: social decision-makers beat the Homo Economicus. [Blog de Real-World Economics Review]. Recuperado de: <https://rwer.wordpress.com/2013/09/13/a-new-kind-of-economy-is-born-social-decision-makers-beat-the-homo-economicus/>. [Consultado el 31 de diciembre de 2017.]
- Knibbe, Merijn (2017). Thoughts about the sharing economy. [Blog de Real-World Economics Review]. Recuperado de: <https://rwer.wordpress.com/2017/12/31/thoughts-about-the-sharing-economy/>. [Consultado el 31 de diciembre de 2017.]
- Laín, Bru (2017). Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador. *Revista Española de Sociología*, 26(1), 109-114. doi: 10.22325/fes/res.2017.6
- Laín, Bru (2015). Bienes comunes, nuevos cercamientos y economía política popular. *Política y Sociedad*, 52(1), 99-124. doi:10.5209/rev_PO-SO.2015.v1.n52.45425.
- Lakoff, George & Johnson, Mark (1995). *Metáforas de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra. (Carmen González Marín, trad.).
- Lessing, Lawrence (2004). *Free culture: how big media uses technology and the law to lock down culture and control creativity*. Nueva York: The Penguin Press.

- Molas, Marta (2017). Barcelona lidera el NO a l'economia col·laborativa capitalista. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 21, 159-163. doi: 10.6035/Recerca.2017.21.10.
- Morozov, Evgeny (2013). *To Save Everything, Click Here. The Folly of Technological Solutionism*. Londres: PublicAffairs.
- Mundó, Jordi (2006). Filosofía, ciencia social y cognición humana: de la *folk psychology* a la psicología evolucionaria. *Papers*, 80, 257-281. doi: 10.556/rev/papers/v80n0.1777.
- Piñeiro, Concepción; Suriñach, Rubén & Casadevante, Jose Luis (2017). Entre el mercado y la cooperación social. Luces y sombras de las prácticas de consumo colaborativo. *Revista Española de Sociología*, 26(1), 97-108. doi: 10.22325/fes/res.2017.5.
- Polanyi, Karl (2001[1944]). *The Great Transformation. The Political and Ideological Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad & Pearson, Harry (1957). *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Illinois: The Free Press & Falcon's Wing Press.
- Ramis, Álvaro (2014). Los bienes comunes intangibles en el capitalismo cognitivo. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 15, 109-129. doi: doi.org/10.6035/Recerca15.6.
- Rendueles, César (2013). *Sociofobia. El cambio político en la era de la utopía digital*. Madrid: Capitán Swing.
- Rifkin, Jeremy (2014). *The Zero Marginal Cost Society. The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Rosenberg, A. (2006[1921]). *Democracia y lucha de clases en la antigüedad*, Barcelona: El Viejo Topo. (Joaquín Miras, trad.).
- Schor, Juliet (2014a). Debating the Share Economy. [Blog de Tellus Institute Great Transition Initiative]. Recuperado de www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy. [Consultado el 25 de abril de 2017.]
- Schor, Juliet (2014b). Consumo colaborativo: una introducción. *Economistas sin Fronteras*. Monográfico de economía en colaboración, 12, 7-10.
- Searle, John (1997). *La construcción de la realidad social*. Barcelona: Paidós. (Antoni Domènech, trad.).
- Smith, Adam (1976[1759]). *Theory of Moral Sentiments*. D. D. Raphael & A. L. Macfie (eds.), Oxford: Oxford University Press.
- Slee, Tom (2016). *What's yours is mine. Against the Sharing Economy*. Nueva York & Londres: OR Books.

- Srnicek, Nick (2017). The challenges of platform capitalism. Understanding the logic of a new business model. *Juncture*, 23(4), 254-257. doi: 10.1111/newe.12023.
- Terranova, Tiziana (2000). Free Labor: Producing Culture for the Digital Economy. *Social Text*, 63(18), 35-58.
- Toffler, Alvin (1979). *The Third Wave*. Nueva York: William Morrow.
- Valor, Carmen (2014). Presentación. *Economistas sin Fronteras*. Monográfico de economía en colaboración, 12, 4-6.

Emprendimiento social, ¿alternativa o continuidad del sistema neoliberal?

Social entrepreneurship, alternative or continuity to neoliberalism?

LUIS PORTALES

UNIVERSIDAD DE MONTERREY, CENTRO DE ESTUDIOS SOBRE EL BIENESTAR, LABORATORIO DE TRANSFORMACIÓN SOCIAL

Artículo recibido: 1 de febrero de 2018
Solicitud de revisión: 12 de marzo de 2018
Artículo aceptado: 24 de abril de 2018

Portales, Luis (2018). Emprendimiento social, ¿alternativa o continuidad del sistema neoliberal? *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 43-66.

Resumen

El emprendimiento social es visualizado como alternativa para responder a las consecuencias que ha generado el neoliberalismo a nivel mundial. La revisión del concepto, desde una perspectiva axiológica y pragmática, por parte de algunos autores, demuestra que el emprendimiento social, lejos de ser una alternativa al neoliberalismo es una continuidad de este. El presente artículo estudia la relación que tiene el emprendimiento social y el neoliberalismo en función de los elementos ontológicos que lo conforman y las escuelas de pensamiento sobre las que se ha implementado. El resultado muestra las paradojas que presenta el concepto a nivel ontológico, y cómo los emprendimientos sociales desarrollados desde la escuela de economía social tienen una mayor capacidad de generar una ruptura con el sistema e ideología neoliberal; mientras que los emprendimientos desarrollados bajo el paraguas de la escuela de innovación social, tienden a generar una continuidad al neoliberalismo.

Palabras clave: emprendimiento social, neoliberalismo, elementos ontológicos, escuelas de pensamiento.

Abstract

Social entrepreneurship is visualized as an alternative to respond to the consequences generated by neoliberalism worldwide. The review of the concept, from an axiological and practical perspective by several authors, has shown that social entrepreneurship is an alternative to neoliberalism. This article studies the relationship between social entrepreneurship and neoliberalism regarding the ontological elements that make it up and the schools of thought on which it has implemented. The result shows the paradoxes that present the concept at the ontological level, and how the enterprises of the School of Economics have a higher capacity to generate a rupture with the neoliberal system and ideology; while

entrepreneurship under the school of social innovation tends to create a continuity to neoliberalism.

Keywords: social entrepreneurship, neoliberalism, ontological elements, schools of thought.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento social es un fenómeno que, si bien no es nuevo (Dees, 1998), si que alcanza su mayor crecimiento y posicionamiento en el siglo XXI, y se ha convertido en un hito a nivel académico y profesional (Dey & Lehner, 2017). Su popularidad radica en la capacidad de integrar la generación de valor económico y social de una forma armónica, al menos en su conceptualización, y de alinearse con el capitalismo neoliberal que ha regido la estructura económica y social de los últimos cuarenta años (Dey & Steyaert, 2010). Esta alineación se observa en el hecho de que no busca romper con el modelo económico existente, sino en utilizar las estructuras de mercado para generar riqueza y reducir las barreras que han resultado en exclusión y pobreza (Austin, Gutiérrez, Ogliastri & Reficco, 2006). Esta propuesta rompe con el modelo dicotómico en el que la generación de riqueza o valor económico de una empresa, estaba en contraposición con la generación de valor social (Portales, 2017b).

Esta capacidad ha hecho que se promueva el emprendimiento desde la esfera pública, privada y social, hasta llevarlo a ser considerado una alternativa de solución a las principales problemáticas a las que se enfrenta el mundo, las cuales han sido vinculadas con la implementación del sistema social basado en la ideología neoliberal (Dean, 2014; Holzner, 2007). Las promesas del emprendimiento social se caracterizan por buscar el cambio estructural, por medio de la atención a las causas raíces de dichas problemáticas (Elkington & Hartigan, 2008; Giovannini, 2014; Vázquez Maguirre, Portales & Velásquez Bellido, 2017; Yunus, 2008, 2010). En esta lógica, el emprendimiento social puede ser entendido como una alternativa a la ideología y sistema neoliberal que impulsó su consolidación (Dey, 2013).

El rápido posicionamiento del concepto ha traído como resultado la generación de múltiples iniciativas que, desde diferentes sectores y niveles, buscan promover y propiciar la realización de emprendimientos sociales (Santos, 2012). Ejemplo de estas iniciativas son la creación de laboratorios, centros de investigación, metodologías de trabajo, grupos de pensamiento, programas de estudio en todos los niveles y fondos internacionales para promover este

tipo de emprendimiento. Aunada a la creación de estas organizaciones, ha ido la construcción de una serie de conceptos alrededor del concepto (cambio sistémico, innovación social, ecosistema de impacto, inversión de alto impacto, cambio social, entre otros), que llevan a visualizar este fenómeno como una narrativa global insertada en el marco del neoliberalismo y la globalización (Dacin, Dacin & Tracey, 2011; Dacin, Dacin & Matear, 2010).

En el marco de esta narrativa, y tomando en consideración el análisis de Foucault sobre los valores del neoliberalismo, varios autores han evidenciado cómo el emprendimiento social es una consecuencia del capitalismo neoliberal al que trata de dar respuesta (Dey, 2013; Dey & Steyaert, 2010; Dilts, 2011; Parkinson & Howorth, 2008). Si bien estos análisis reflejan la alineación entre el emprendimiento social y el neoliberalismo, estos han sido llevados a cabo desde una perspectiva axiológica y pragmática, dejando de lado el aspecto ontológico del concepto. Estos análisis suelen considerar al emprendimiento social como un cuerpo teórico que goza de consenso en términos de los principios sobre los cuales se construye y no considera sus escuelas de pensamiento.

Sobre la base de este contexto, el presente artículo tiene como objetivo realizar una reflexión sobre la relación que guarda el emprendimiento social, desde una perspectiva ontológica y los supuestos económicos y sociales sobre los cuales se ha construido, con el neoliberalismo que lo vio nacer y ante el cual se puede considerar como alternativa.

En aras de atender este objetivo, el trabajo se encuentra estructurado en cuatro secciones. La primera expone, de manera sintética los elementos centrales del sistema neoliberal que dieron lugar a la generación de las principales problemáticas que enfrenta la humanidad: desigualdad, exclusión y deterioro del medio ambiente. La segunda sección expone los atributos del emprendimiento social, sus escuelas de pensamiento y las críticas a las que se enfrenta el concepto. La tercera sección se centra en identificar las continuidades y discontinuidades en el discurso del sistema capitalista y las escuelas de pensamiento del emprendimiento social. La cuarta sección expone las principales conclusiones del trabajo.

1. DEFINICIÓN DE LOS ELEMENTOS CLAVES DEL NEOLIBERALISMO

El neoliberalismo está fundamentado en la búsqueda de un mercado radicalmente libre en el que se maximiza la competencia y se logra el libre

comercio mediante la desregulación económica, la privatización de activos públicos, la responsabilidad estatal sobre las áreas de bienestar social, la corporatización de los servicios públicos y las políticas monetarias y sociales (Sugarman, 2015; Venugopal, 2015). Su implementación ha sido acompañada por una serie de políticas económicas y sociales impulsadas por las instituciones internacionales surgidas en el marco de Bretton Woods que, por un lado busca dar respuesta a las problemáticas que generó su instauración y, por el otro, promueve los mismos valores que las generan (Gore, 2000; Portales, 2017a).

Las consecuencias del neoliberalismo se han estudiado con mayor frecuencia en torno al sistema económico, político y social que ha desarrollado. Los países han adoptado políticas y programas económicos orientados al incremento de la riqueza por medio de la privatización de servicios y productos estratégicos con el entendimiento de que lo hacen de una forma más eficiente y productiva (Heynen & Robbins, 2005). Los estados se encargan de garantizar las condiciones necesarias para que el sistema económico pueda conducirse libremente y según los intereses privados (seguridad, leyes, normativas, etc.), así como de la atención de las externalidades que genera un sistema basado en la acumulación, especialmente la pobreza, la marginación y la seguridad (Holzner, 2007).

Este modelo ha reducido de manera marginal la pobreza (Yontcheva & Masud, 2005), y ha incrementado la desigualdad exponencialmente -el 82 % de la riqueza generada en 2017 se concentró en el 1 % de la población, mientras que la riqueza del 50 % de la población más pobre no aumentó (Oxfam, 2018)-, y ha impactado negativamente en el medio ambiente, lo que ha reducido los ecosistemas y los recursos naturales de manera significativa, y ha incrementado el cambio climático (Faber & Schlegel, 2017; Wanner, 2015).

Aunado a las consecuencias sociales, el neoliberalismo se ha insertado como un discurso hegemónico que no es generado desde el estado o desde una clase dominante, sino desde la experiencia cotidiana de comprar y vender productos del mercado en otros espacios, visualizándose como un hecho social (Read, 2009). Este entendimiento garantiza la preservación de los actores de élite y los grupos dominantes los cuales, organizados en alianzas transnacionales, proyectan y promueven un programa coherente de interpretaciones del mundo, basado en los valores de acumulación, libre mercado y desregularización como modelo ideal (Dean, 2014; Springer, 2014; Venugopal, 2015).

Este posicionamiento hegemónico debería de ser cuestionable principalmente por su fracaso para reconocer el arraigo social de los mercados y la legitimación de la maximización de la riqueza como símbolo de éxito social (Levien & Paret, 2012; Polanyi, 2015). Sin embargo, la aceptación hegemónica ha resultado en una falta de crítica al sistema, principalmente impulsada por actividades de maximización de beneficios implacables y de la lógica del *laissez-faire*, excluyendo la posibilidad de una crítica significativa y la aparición de alternativas (Fotaki & Prasad, 2015).

A un nivel individual, el neoliberalismo tiene implicaciones en el entendimiento que el ser humano tiene sobre sí mismo, con consecuencias en el establecimiento de un sistema de gobernanza caracterizado por el aprovechamiento de la elección individual y la libertad como formas de poder, impulsadas por la autonomía y el incremento del ámbito económico de lo social a lo personal (Foucault, 2008). El neoliberalismo constituye un nuevo modo de gobernabilidad, basado en una mentalidad en la que las personas se gobiernan y se gobiernan a sí mismas, sobre la base de los términos operativos de interés, inversión y competencia, en lugar de derechos y leyes (Read, 2009; Sugarman, 2015). Parecería gobernar sin gobernar, pues para funcionar, los individuos deben tener una gran libertad de acción de elegir entre estrategias tácticas y políticas competitivas; sin embargo, estas se encuentran inmersas en la lógica de la competencia para obtener su legitimidad (Read, 2009).

En este sistema de gobernanza, el individuo acepta e internaliza como modo de vida la competencia y se entiende como un producto que puede ser comercializado y vendido en un mercado competitivo, tomando como base sus competencias, conocimientos, habilidades, entre otros (Dey, 2013; Dilts, 2011; Springer, 2014; Sugarman, 2015). Con esta lógica, el individuo se visualiza como un emprendedor de sí mismo o bien como una empresa de uno (Dey, 2013; Dilts, 2011; Foucault, 2008), incrementando el deseo de la acumulación para sí mismo y el beneficio individual en cada una de sus acciones.

Una vez que se presentaron los aspectos centrales del neoliberalismo, resumidos en la tabla 1, así como algunas de las implicaciones que tiene a nivel global, comunitario e individual, a continuación, se presenta un análisis del emprendimiento social como concepto en función de las escuelas de pensamiento que lo sustentan.

Tabla 1
Elementos centrales del neoliberalismo y sus características

Aspectos	Características	Nivel de impacto/ Consecuencias
Sistema económico, político y social	<ul style="list-style-type: none"> • Economía basada en el libre mercado. • Políticas económicas, monetarias y sociales impulsadas de manera global por i. • Privatización de servicios sociales y públicos. • Responsabilidad estatal sobre las áreas de bienestar social y en beneficio privado. • Corporatización de los servicios públicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Macro -global. • Acumulación de riqueza. • Incremento de la desigualdad. • Poblaciones marginadas o no consideradas por el sistema. • Creación de agenda común en torno a lo «social».
Discurso hegemónico	<ul style="list-style-type: none"> • Legitimación de clases sociales, especialmente en las élites. • Aspecto determinístico de la estructura social y del sistema económico como motor del desarrollo. • Promueven una visión basada en los valores del neoliberalismo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mesocomunitario. • Incapacidad de generar crítica al sistema neoliberal. • Asimilación del modelo como experiencia diaria. • Preservación de las élites.
Gobernabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Internalización como modo de vida la competencia. • Cambio de las leyes y derechos por interés, inversión y competencia. • Visualización del individuo como una empresa de uno. • Comercialización del capital humano por parte del individuo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Microindividual. • Incremento del deseo por la acumulación y el beneficio personal. • Competencia como modo de vida. • Percepción de libertad por el individuo, pero hay una alineación de valores.

Fuente: Elaboración propia

2. EMPRENDIMIENTO SOCIAL, UNA PROPUESTA DE INTEGRAR EL VALOR ECONÓMICO Y SOCIAL

El emprendimiento social es un fenómeno que no es nuevo como tal, pero que como concepto se ha consolidado de forma importante en las agendas públicas, sociales y económicas de organismos internacionales, gobiernos, empresas, universidades y organizaciones del tercer sector (Parkinson & Howorth, 2008). Uno de los motivos por los que se ha posicionado rápidamente es la vinculación que hace de dos constructos que parecían presentarse como antagónicos: emprendimiento y social (Friedman & Desivilya, 2010; Peredo & McLean, 2006; Yunus, 2008).

Si bien el concepto de emprendimiento, desde una perspectiva ontológica, no está supeditado a un ámbito exclusivamente económico, el estudio y operacionalización que se hizo en el siglo xx hizo que fuera considerado como parte importante del sistema capitalista, especialmente en el marco del neoliberalismo (Dilts, 2011; Johannisson, 2011). En el siglo xxi, el emprendimiento, como fenómeno económico y social, tomó mayor fuerza como consecuencia de la precariedad del mercado laboral y la robotización (Albanesi, 2015), lo que ha impulsado que cada vez más personas hayan creado sus propias empresas, hecho que se vio fortalecido con políticas públicas y reformas por parte de organismos internacionales y diferentes estados (Bensusán, 2003). En términos generales, un emprendedor es un catalizador e innovador del proceso económico y social que, por medio de la identificación de una oportunidad de cambio, logra revolucionar o transformar la sociedad o la industria donde se encuentra (Dees, 1998; Martin & Osberg, 2007).

El emprendimiento social retoma estos elementos, con la diferencia de que su razón de ser es la atención de una problemática social –entendida como una oportunidad de cambio social–, que se expresa de forma explícita y central en su misión (Dees, 1998; Vázquez-Maguirre y Portales, 2014). La motivación del emprendimiento social es la generación de valor social, entendido como la reducción de cualquier barrera que imposibilita la inclusión de cualquier grupo social (Austin, Gutiérrez, Ogliastrri & Reficco, 2006), y no la acumulación de riqueza. Esto conduce a una tensión en el emprendimiento social, pues el emprendedor debe de encontrar la forma de atender a una problemática social de una forma sustentable y generar el valor económico suficiente para mantener su operación (Dees, 2007; Mair & Martí, 2006).

Los indicadores de éxito también se diferencian. El principal indicador es el cambio logrado en las condiciones que le dieron lugar, es decir, el impacto que genera en la problemática que desea atender (Portales & Arandia Pérez, 2015; Vázquez-Maguirre & Portales, 2014). Si se logra generar un impacto social, entonces se estará cumpliendo con la misión de la empresa y se buscará la forma de escalar el modelo (Barki, Comini, Cunliffe, Hart & Rai, 2015). En los emprendimientos tradicionales los intereses suelen obedecer a la diversificación de servicios o productos de la empresa y el posicionamiento de su reputación y no el cambio social.

Sobre la base de esta revisión del concepto de emprendimiento social, se puede decir que los elementos que definen su naturaleza u ontología son: 1) Misión social y creación de valor social como elemento central, 2) Motivación centrada en el cambio de las condiciones estructurales que generan la problemática que desea atender -visualizada por el emprendedor como una oportunidad de cambio social-, 3) Puesta en marcha de un modelo de generación de valor social y económico, y 4) Medición del éxito en función de indicadores de impacto social y no de desempeño financiero. Estos elementos pueden ser visualizados de una forma concéntrica, en donde la misión social se encuentra en el centro del emprendimiento y sustenta su razón de ser, mismos que se van desarrollando hasta llegar a la generación de sus indicadores de éxito.

En la implementación de este concepto se distinguen dos escuelas de pensamiento que, si bien siguen los mismos principios, al momento de operacionalizarlo se fundamentan en posturas epistemológicas y axiológicas diferentes. La primera escuela se encuentra fundamentada en el paradigma de la economía social, y la segunda en el paradigma de economía capitalista inclusiva (Defourny & Nyssens, 2008; Portales & Arandia Pérez, 2015).

2.1. Escuelas de pensamiento del Emprendimiento Social

La escuela de pensamiento basado en la economía social o solidaria se caracteriza por desarrollar empresas u organizaciones que emergen como una estrategia de desarrollo local y que, sobre la base de una identidad de clase, operan democráticamente, como una forma de cuestionar la dominación del capital al mismo tiempo que se adaptan a las exigencias del mercado (Herrero-Blasco, 2014). Estas iniciativas se hacen cargo de actividades necesarias pero descuidadas por el capitalismo o por el estado (Defourny, 2001). Esta escuela surge en Europa junto con el desarrollo de la revolución industrial y

la consolidación de los principios liberales en materia económica, cuya consecuencia fue la emergencia de la cuestión social ante la precarización de la clase trabajadora (Abad Montesinos & Abad Montesinos, 2014).

Las empresas sociales de esta escuela de pensamiento son creadas sin fines de lucro y con el interés de generar empleos sostenibles, y se presentan como una forma de atender a los procesos de exclusión económica en que se encuentra un grupo social (Nyssens, 2006). El esquema en que se han institucionalizado son las cooperativas o empresas de comunidad de base donde los colaboradores son socios de la organización. Estos esquemas se han posicionado principalmente en Europa (Defourny, 2001; Defourny & Nyssens, 2008; Nyssens, 2006), y en América Latina en empresas sociales de corte indígena o de base comunitaria (Anderson, Dana, & Dana, 2006; Peredo & Chrisman, 2006; Vázquez Maguirre, Portales & Velásquez Bellido, 2017).

Esta escuela se caracteriza por la generación de dinámicas organizacionales horizontales e inclusivas, en donde los beneficiarios son los encargados de generar los ingresos o ganancias necesarios para superar sus condiciones de pobreza o vulnerabilidad (Herrero-Blasco, 2014). El éxito se concentra en la capacidad que tienen los beneficiarios para atender a sus necesidades económicas y sociales en el largo plazo, así como de generar estrategias de sustentabilidad que incrementen la calidad de vida y reduzcan los patrones de marginación (Vázquez-Maguirre & Portales, 2014).

Aunado a la atención de la problemática social, las empresas que surgen bajo el paraguas de esta escuela generan procesos de economía local basados en el impulso de nuevos emprendimientos que complementen su cadena de valor (Peredo & McLean, 2013; Vázquez-Maguirre, 2018; Vázquez Maguirre *et al.*, 2017). La identidad de clase –que puede ser cultural o social– se desarrolla como un factor cohesivo, a través del cual el grupo vulnerable se convierte en actor clave en la resolución de su problemática social, lo que favorece la entrada de nuevos actores en la constitución de la estructura social y económica de la comunidad y evita la construcción de clases dominantes o élites (Abad Montesinos & Abad Montesinos, 2014). De este modo, no solo se logra la generación de un proceso de desarrollo local, autónomo y autogestionable, sino que también se generan estructuras económicas colectivas orientadas al fortalecimiento de la dinámica socioeconómica local (Abad Montesinos & Abad Montesinos, 2014; Herrero-Blasco, 2014; Oulhaj, 2017).

La escuela de pensamiento basada en una economía capitalista inclusiva se sustenta en el entendimiento de que el emprendedor social es un agente de cambio capaz de resolver una problemática social por medio de la

puesta en marcha de un modelo de negocios adecuado en un mercado caracterizado por la competencia (Defourny & Nyssens, 2008; Drayton, 2006). A través de estos emprendimientos se promueve un cambio estructural, denominado cambio sistémico, que modificará las condiciones o causas que generaron las problemáticas a las que busca dar respuesta (Elkington & Hartigan, 2008; Yunus, 2010). Este entendimiento se resume en la frase de Bill Drayton, fundador de Ashoka: «Los emprendedores sociales no se conforman con dar un pescado o enseñar a pescar. Ellos no descansarán hasta que hayan revolucionado la industria pesquera» (Drayton, 2004: 12).

Esta escuela retoma la idea de que los emprendimientos sociales son creados por individuos que buscan atender a problemáticas sociales utilizando las lógicas del mercado y generando procesos de innovación social que respondan a ambos aspectos (Santos, 2012; Tapsell & Woods, 2010). El emprendedor es visto como un héroe que es capaz de resolver la problemática a la que se enfrenta por medio de su emprendimiento (Nicholls, 2013).

En esta escuela, los emprendedores sociales buscan la generación de valor social y económico de forma simultánea, fijando su éxito en la consecución de ambos (Guzmán Vásquez & Trujillo Dávila, 2008). Esta situación ha llevado a la generación de un espacio para los inversionistas de impacto, los cuales buscan incrementar su riqueza por medio de la inversión económica en emprendimientos sociales, siempre y cuando ofrezcan tasas de retorno similares a las que existen en los mercados tradicionales (Höchstädter & Scheck, 2015).

La generación del valor social puede tomar múltiples formas y, a diferencia de la escuela de la economía social, puede no estar relacionada con la generación de empleos (Defourny & Nyssens, 2008). Sin embargo, los grupos excluidos o vulnerables son vistos como beneficiarios del modelo de negocios, y su participación en la resolución de la problemática está limitada por los espacios de acción que los emprendedores sociales dejan abiertos para ellos, ya sea por su participación como colaborador o cliente, o bien como beneficiario de las utilidades que generan (Portales & Arandia Pérez, 2015).

Los emprendimientos sociales que se desarrollan desde esta escuela toman en consideración herramientas y conceptos que suele utilizar el emprendedor tradicional en el desarrollo de su organización -modelo de negocio Canvas, diseño de negocio esbelto, propuesta de valor social, entre otras-, con la diferencia de que su principal motivación no es la generación de ingresos, sino la atención a una determinada problemática social (Gri-

mes, McMullen, Vogus & Miller, 2013). En la creación y promoción de este tipo de emprendimientos participan actores provenientes de diferentes sectores, quienes a través de premios, concursos y metodologías de acompañamiento buscan la identificación y desarrollo de nuevos emprendedores sociales (Dey & Lehner, 2017).

En la tabla 2, se hace un comparativo entre ambas escuelas de pensamiento tomando en consideración los principales elementos de la implementación del emprendimiento social: valores o principios axiológicos, fundadores del emprendimiento, motivación para su implementación, forma de institucionalización, rol del grupo que padece la problemática, orientación del beneficio en el mediano plazo.

Tabla 2
Comparación entre los elementos de las escuelas de pensamiento del emprendimiento social

<i>Elementos</i>	<i>Economía social o solidaria</i>	<i>Capitalismo inclusivo o innovación social</i>
Principios axiológicos	Intercambio basado en derechos	Intercambio basado en intereses
Distribución de ganancias	Entre los socios, en el interior de la comunidad	Entre fundador, inversionistas y causa social
Fundador del emprendimiento	Colectividad que padece la problemática	Individuo sensible a una problemática
Motivación en la creación	Interés comunitario	Interés individual
Toma de decisiones	Centrado en la colectividad	Centrado en el fundador/ dueño
Rol del grupo afectado	Socio	Consumidor o empleado
Institucionalización	Cooperativa o empresas de beneficio mutuo	Empresa tradicional o asociación civil
Beneficio-impacto mediano plazo	Centrado en la comunidad y en la economía local	Descentralizado, orientado a escalar en otros lugares

Fuente: Elaboración propia

Una vez definidos los aspectos que establecen la razón de ser del emprendimiento social y las dos escuelas de pensamiento que se han desprendido durante su implementación, en la siguiente sección se presenta una reflexión en relación con las continuidades y discontinuidades que este modelo presenta al neoliberalismo.

3. CONTINUIDADES Y DISCONTINUIDADES AL MODELO NEOLIBERAL

En el interés de identificar si el concepto de emprendimiento social es una alternativa al modelo neoliberal o si es una consecuencia de este, el análisis comienza por establecer qué elementos ontológicos del emprendimiento social pueden ser considerados como una continuidad o discontinuidad del neoliberalismo, tomando como referencia los aspectos sobre los cuales se sustenta: sistema económico, político y social; discurso hegemónico, y gobernabilidad de los individuos.

En relación con el sistema económico, político y social neoliberal, la propuesta del emprendimiento social presenta una paradoja. Por un lado, busca romper con el entendimiento de que el crecimiento económico o la generación de riqueza son una condición *sine qua non* para la mejora de la sociedad, y plantea la necesidad de considerar la generación de valor social como razón de ser y motivación de cualquier emprendimiento.

Por el otro lado, se posiciona gracias a la agenda impulsada por organismos internacionales acerca de cuáles son las principales problemáticas que enfrenta el mundo, y que plantean como una respuesta al emprendimiento social. Este posicionamiento se sustenta en su capacidad por ofrecer servicios o productos que satisfagan las necesidades que tiene un grupo en situación de vulnerabilidad o exclusión, al cual el estado no puede dar respuesta. Es decir, se visualiza al emprendimiento social como una forma de tercerizar y privatizar servicios que estaban en manos del estado -salud, educación, seguridad, entre otros-. Este impulso se complementa con políticas, programas e incentivos orientados a lograr su posicionamiento en un mercado que tiene una perspectiva ética y moral diferente.

De este modo, el emprendimiento social se presenta como una continuidad del sistema económico, político y social, en términos de la utilización de mecanismos que el neoliberalismo ha utilizado para posicionar su filosofía; pero que busca romper con la razón de ser de este sistema en términos de que el valor social es el fin al que aspira cualquier emprendimiento,

siendo el valor económico uno de los mecanismos para lograrlo. En este punto, la ruptura se observa en el hecho de que el emprendimiento social entiende el impacto social como indicador de éxito y no la acumulación y generación de riqueza.

En el discurso hegemónico neoliberal, se encuentra que el emprendimiento social busca establecer una ruptura en el ámbito de la motivación del emprendedor, ya que tiene como razón de ser el cambio de la estructura social que genera la problemática o misión social que la genera, por lo que se puede suponer que existe una confrontación y crítica a esta. Desde esta perspectiva, los emprendimientos sociales están en contra del determinismo estructural sobre el cual se sustenta al neoliberalismo, así como los valores y estereotipos que promueve, reflejo de esta situación es el cuestionamiento a la lógica del libre mercado y los beneficios que presuntamente genera. La generación de valor social busca reducir las barreras que reproducen la exclusión social, cambiando el monopolio que tienen las élites en la toma de decisiones dentro de la sociedad y el cambio de la estructura social actual. Por lo tanto, el emprendimiento social pretende ser una forma de construir una narrativa diferente a la que promueve el neoliberalismo.

El sistema de gobernabilidad neoliberal presenta una ruptura en la razón de ser del emprendimiento social, ya que estos suelen surgir de una condición de injusticia e incumplimiento de los derechos hacia un determinado grupo social, que es percibida por el emprendedor y que lo motiva a actuar. Esta motivación está impulsada por el interés de cambiar las estructuras económicas y sociales que le dieron lugar; sin embargo, también se encuentra sustentada en el entendimiento de que el estado es incapaz de atender las necesidades de la sociedad y por lo tanto es responsabilidad del individuo el darle respuesta, lógica que se encuentra alineada con la gobernabilidad neoliberal.

También en cuanto a la gobernabilidad, el emprendimiento social es impulsado por intereses particulares, ya sea del individuo o la colectividad, y no del bienestar de la sociedad en su conjunto. Se percibe esta esencia individualista desarrollada en el neoliberalismo y que se ve reflejada en la generación de valor social y económico para un segmento específico de la sociedad, lo que representa una continuidad al neoliberalismo. Sin embargo, existe un cambio en el indicador de éxito, ya que el resultado esperado no está en función del beneficio individual, sino del impacto colectivo que genera.

Sobre la base de este análisis, se puede presumir que los elementos que conforman la razón de ser del emprendimiento social, en su mayoría, son

una discontinuidad o ruptura del sistema neoliberal que motivó su posicionamiento en el siglo XXI. Sin embargo, existen ciertos elementos en los que la ideología y los mecanismos del neoliberalismo han contribuido a su posicionamiento y desarrollo, especialmente en el ámbito de las instituciones que lo impulsan y de los intereses particulares que lo inspiran (tabla 3).

Tabla 3
Continuidades y discontinuidades del neoliberalismo en la ontología del emprendimiento social

	<i>Misión social - causa que atiende</i>	<i>Motivación de cambio estructural</i>	<i>Generación de valor social y económico</i>	<i>Indicador de éxito</i>
Sistema económico, político y social	Discontinuidad - continuidad	Discontinuidad	Discontinuidad	Discontinuidad
Discurso hegemónico	Discontinuidad	Discontinuidad	Discontinuidad	Discontinuidad
Gobernabilidad	Discontinuidad	Discontinuidad - continuidad	Continuidad	Discontinuidad

Fuente: Elaboración propia

Una vez que se han analizado las continuidades y discontinuidades del neoliberalismo en los elementos ontológicos del emprendimiento social, se presenta un análisis en función de las escuelas de pensamiento que han surgido en la implementación de este concepto.

3.1. Discontinuidades y continuidades en las escuelas de pensamiento del emprendimiento social

En el desarrollo de emprendimientos o empresas sociales basados en la escuela de economía social o solidaria, se percibe un cambio en el sistema económico, político y social en varios sentidos. A nivel económico, estos emprendimientos construyen economía local por medio de la generación de empresas locales que permiten incrementar los ingresos y el mercado interno, a diferencia de lo que se presenta en el neoliberalismo donde se busca el mercado

internacional. En lo político, asumen sistemas de gestión y gobernanza participativos, mismos que están vinculados con los intereses de la propia comunidad, del mismo modo que las decisiones de la empresa buscan beneficiar a la comunidad en su conjunto. Desde una lógica social, la empresa se encuentra arraigada en la sociedad no solamente como un actor económico, sino también como un motor del desarrollo local, principalmente por su capacidad para generar empleos y atender a las necesidades de la comunidad.

Las empresas que surgen bajo los principios de esta escuela de pensamiento se presentan como una confrontación directa con el discurso hegemónico que se ha impuesto en el marco del neoliberalismo. Esta situación se observa desde una perspectiva axiológica, ya que estos emprendimientos se desarrollan desde una lógica local, en la que los actores que participan en la toma de decisiones son los pobladores que padecen la problemática a la que buscan atender, y dejan de lado la visión que suelen tener las élites globales y el discurso que promueven. Esta contraposición al discurso hegemónico se presenta en la generación de nuevas estructuras sociales.

En el campo de la gobernabilidad, los principios de la economía social suelen orientarse a la restitución de los derechos de los pobladores y no en la competencia, situación que se refleja en la generación de empleos, misma que suele ser la misión social de estas empresas. La estructura comunitaria que se presenta en su sistema de gobernanza rompe la idea de que el emprendedor es una empresa de uno mismo, y en la mayoría de los casos se presenta un liderazgo comunitario en la construcción de este tipo de emprendimientos.

Un ejemplo de este tipo de emprendimientos sociales es el Grupo Ixtlán,¹ cooperativa creada por indígenas de la Sierra Madre de Oaxaca, en México, que ha creado diez empresas con un doble propósito: atender al desempleo y la pobreza de los pobladores de Ixtlán de Juárez, y fortalecer la cadena de valor de la primera empresa que fundó este grupo dedicada a la generación de muebles con madera sustentable. Su sistema de gestión se basa en los «usos y costumbres», y las decisiones que se toman en la asamblea comunitaria indican los intereses de la comunidad y de la empresa en su conjunto, lo que garantiza su arraigo y el fortalecimiento del desarrollo local. La empresa vende sus productos en mercados dispuestos a pagar un precio justo por muebles con certificaciones en materia de sustentabilidad. En este sentido, Grupo Ixtlán aprovecha la globalización para posicionar sus productos en un libre mercado, pero sin perder su naturaleza colectiva y comunitaria.

1 Para más información sobre el caso revisar Vázquez-Maguirre y Portales (2014).

Los emprendimientos que surgen bajo la escuela de capitalismo inclusivo o de innovación social, se encuentran alineados con el modelo neoliberal en cuanto a sistema económico, político y social. Si bien la razón de ser del emprendimiento es la atención a una injusticia, el mecanismo de solución suele operar bajo criterios o estándares de competencia, fundamentados principalmente en la lógica del libre mercado. El emprendedor suele generar un producto o servicio que cubre las fallas del estado en la atención de determinadas necesidades, por lo que los intercambios suelen darse por el interés privado y no de la colectividad. Los emprendimientos que surgen bajo esta escuela de pensamiento buscan incluir a un determinado segmento de la población, ya sea como consumidores o colaboradores, siguiendo las lógicas del sistema actual y modificando aspectos que dificulten el posicionamiento de sus productos o servicios

En el ámbito del discurso hegemónico, este tipo de emprendimientos buscan cambiar las condiciones estructurales, principalmente en la reducción de las barreras que les imposibilitan a determinados sectores acceder a mercados de alto valor agregado, como puede ser el comercio justo. Es decir, parten de la idea de que el libre mercado debe de existir y lo visualizan como un mecanismo para generar un mayor impacto por medio de llegar a nuevos segmentos o poblaciones en vulnerables. Asimismo, y como una forma de incrementar el impacto buscan el apoyo de inversionistas de impacto, los cuales suelen ser parte de las élites de la sociedad en la que operan y que por medio de su inversión buscan generar un impacto social positivo y una retribución económica.

La escuela capitalista inclusiva o de innovación social presenta su mayor continuidad en cuanto a gobernabilidad. El emprendedor social se visualiza como un héroe que, sensible a una problemática social que no suele padecer y proveniente de una clase social media o alta, utiliza sus conocimientos y habilidades para generar un valor social. El entorno en que suelen surgir y posicionarse este tipo de emprendimientos, ponen al fundador como el ejemplo a seguir y suelen relacionarse de forma directa con la causa, llegando a representarla. Ejemplo de esta situación son los *rankings* de algunas revistas como *Forbes*, en os que vemos que algunos de los individuos considerados como más poderosos están relacionados con una causa y emprendimiento social. El impacto que generan se basa en una generación de riqueza que, por medio de su acumulación y reinversión, les permite incrementar su impacto, aunque sea llegando a más consumidores.

Ejemplo de este tipo de emprendimiento es Clínicas del Azúcar, empresa fundada en Nuevo León, México, por Javier Lozano -reconocido por el MIT

Technology Review Innovadores menores de 35 años- como resultado de sus estudios de posgrado en el MIT. Esta empresa busca reducir complicaciones asociadas a la falta de cuidado en el tratamiento de la diabetes en México, mismas que son generadas por los altos costos que tienen los exámenes de control, las medicinas, entre otros; y por la incapacidad del estado por brindar esquemas de salud preventiva accesible y asequible a la población que la padece (Villafranco, 2014). El modelo limita la participación de la población afectada por este tipo de padecimientos a un rol de consumidor, al que se le tiene que ofrecer un producto de alta calidad a bajo costo. El éxito del modelo permite la generación de utilidades suficientes para regresar la inversión realizada por inversionistas de impacto a la empresa, así como de incrementar su impacto por medio de su escalamiento, reflejado en once sucursales ubicadas en dos estados de México.

Después de analizar las escuelas de pensamiento en función de los aspectos que refleja el neoliberalismo, se puede establecer que aquellos emprendimientos que se han desarrollado desde la economía social son los que presentan una mayor discontinuidad o ruptura con él. Mientras que los emprendimientos sociales que se han implementado desde la escuela de capitalismo inclusivo han tomado como base la estructura existente para ofrecer soluciones de mercado a problemáticas sociales profundas, sustituyendo o cubriendo las ineficiencias del mercado, pero sin lograr un cambio en las condiciones o estructuras sobre las cuales el neoliberalismo se ha posicionado (tabla 4).

Tabla 4
Discontinuidades y continuidades de las escuelas de emprendimiento social

	<i>Economía social</i>	<i>Capitalismo inclusivo - innovación social</i>
Sistema económico, político y social	Discontinuidad	Continuidad
Discurso hegemónico	Discontinuidad	Continuidad
Gobernabilidad	Discontinuidad	Continuidad

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

El emprendimiento social es una acepción del emprendimiento que se ha posicionado rápidamente en la agenda de instituciones, empresas y organizaciones provenientes de diferentes sectores de la sociedad. Este posicionamiento ha sido consecuencia de su presunta capacidad por atender a las problemáticas sociales que ha generado el neoliberalismo, sin embargo, algunos autores han discutido acerca de su alineación con el este, sirviendo más como paliativo que como alternativa. El análisis desarrollado a lo largo de este texto permite generar una serie de reflexiones acerca de la relación que guarda el emprendimiento social con el neoliberalismo que lejos de ser concluyente, buscan incrementar la discusión de este.

Al tomar como punto de partida el reconocimiento de los elementos ontológicos del emprendimiento social se puede generar una discusión centrada en su naturaleza y razón de ser, y no solamente en cuanto a las formas que ha tomado en su implementación, construcción y posicionamiento en el ámbito académico y práctico. Esta estrategia de análisis permite visualizar las paradojas que presenta en su relación con el neoliberalismo, así como su diferenciación y puntos de ruptura con este. Ejemplo de esta situación se presenta en términos del fin que cada uno persigue y la forma en que cada uno busca el desarrollo y bienestar la sociedad.

El estudio de las escuelas nos ayuda a entender bajo qué paradigma se han implementado los diferentes modelos de emprendimiento social, así como los supuestos económicos y sociales sobre los cuales han desarrollado sus propuestas de cambio social. El análisis de las características de estas dos escuelas de pensamiento permite ver como, a pesar de compartir los mismos elementos ontológicos, los supuestos prácticos y axiológicos sobre los cuales se han desarrollado divergen profundamente.

Esta divergencia se presenta principalmente por el hecho de que las escuelas de pensamiento económico sobre las cuales han decidido implementar sus modelos tienen fundamentos y principios diferentes. Por un lado, la economía social, busca la generación de procesos inclusivos en los que la colectividad sea el medio y el fin para lograr la generación de valor económico y social que pueda ser distribuido entre los miembros de la comunidad. Por el otro, la economía capitalista inclusiva parte del entendimiento de que existe un emprendedor que por medio de la inversión de su capital y el de otros inversionistas, podrá generar el valor social y económico necesario para impactar a un mayor grupo de personas que padecen una determinada problemática.

Es con base en el análisis de las escuelas de pensamiento que se puede establecer que la economía social ofrece un mayor número de argumentos para considerar a los emprendimientos sociales surgidos bajo esta perspectiva, como alternativas al sistema neoliberal que ha traído como consecuencia la exacerbación de la desigualdad y la exclusión social. Asimismo, evidencia cómo la escuela del capitalismo inclusivo presenta el riesgo de estar repitiendo o preservando la ideología y el modelo operativo del neoliberalismo al que busca dar respuesta.

Es interesante observar que sin importar bajo que escuela se hayan implementado los emprendimientos sociales, ambos compiten en mercados similares y en ocasiones comparten mercado con emprendimientos tradicionales, por lo que de cierta manera ambos deben de internalizar ciertos factores y principios del neoliberalismo en aras de alcanzar el cumplimiento de su misión social y la supervivencia de su operación. Desde esta perspectiva, los emprendimientos sociales se ven expuestos al reto de mantener su razón de ser y de operar en un mercado neoliberal que lejos de favorecer la creación de valor social, busca la acumulación y generación de riqueza como principal objetivo.

Finalmente, el emprendimiento social se presenta como una alternativa al neoliberalismo que lo ha impulsado y desarrollado, ya que tiene una naturaleza diferente y tiene como fin el bienestar de la sociedad por medio de la generación de procesos de inclusión económicos y sociales de la población que padece algún grado de vulnerabilidad. Sin embargo, las instituciones, empresas y organizaciones que lo impulsan, gestionan e implementan deben de estar atentos a no estar preservando o exacerbando las condiciones estructurales que han dado lugar a la necesidad de su existencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad Montesinos, Jaime & Abad Montesinos, Mercedes (2014). La economía social y solidaria como alternativa económica: bienes comunes y democracia. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 15, 55-75.
- Albanesi, Roxana (2015). Historia reciente del trabajo y los trabajadores: Apuntes sobre lo tradicional y lo nuevo, lo que cambia y permanece en el mundo del trabajo. *Trabajo y Sociedad*, 25, 387-403.
- Anderson, Robert B., Dana, Leo Paul & Dana, Teresa (2006). Indigenous land rights, entrepreneurship, and economic development in Canada: Opting-in' to the global economy. *Journal of World Business*, 41(1), 45-55.

- Austin, James, Gutiérrez, Roberto, Ogliastri, Enrique & Reficco, Ezequiel (2006). *Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica*. (SEKN, ed.). México, D.F.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Barki, Edgard, Comini, Graziella, Cunliffe, Ann, Hart, Stuart & Rai, Sudhanshu (2015). Social entrepreneurship and social business: Retrospective and prospective research. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 55(4), 380-384.
- Bensusán, Graciela (2003). Reformas laborales en países desarrollados y en desarrollo : entre el conservadurismo y la innovación institucional. *Perfiles Latinoamericanos*, 22(junio), 11-49.
- Dacin, M. Tina, Dacin, Peter A. & Tracey, Paul (2011). Social Entrepreneurship: A Critique and Future Directions. *Organization Science*, 22(5), 1203-1213.
- Dacin, Peter A., Dacin, M. Tina & Matear, Margaret (2010). Social Entrepreneurship : Why We Don ' t Need a New Theory and How We Move Forward From Here. *Academy of Management Perspectives*, August, 37-58.
- Dean, Mitchell (2014). Rethinking neoliberalism. *Journal of Sociology*, 50(2), 150-163.
- Dees, J. Gregory (1998). The meaning of social entrepreneurship. *Innovation*, 2006(11-4-06), 1-6.
- Dees, J. Gregory (2007). Taking social entrepreneurship seriously. *Society*, 44(3), 24-31.
- Defourny, Jacques (2001). Introduction: From third sector to social enterprise. En C. Borzaga & J. Defourny (eds.). *The Emergence of Social Enterprise* (1-18). Londres; Nueva York: Routledge.
- Defourny, Jacques & Nyssens, Marthe (2008). *Conceptions of Social Enterprises in Europe and the United States: Convergences and Divergences* (Social No. June). Leuven.
- Dey, Pascal (2013). Governing the social through 'social entrepreneurship': A Foucauldian view of 'the art of governing' in advanced liberalism. In H. Douglas & S. Grant (eds.), *Social entrepreneurship and enterprise: Concepts in context*. (55-72). Melbourne: Tilde University Press. Retrieved from <https://www.alexandria.unisg.ch/export/DL/223093.pdf>
- Dey, Pascal & Lehner, Othmar (2017). Registering Ideology in the Creation of Social Entrepreneurs: Intermediary Organizations, 'Ideal Subject' and the Promise of Enjoyment. *Journal of Business Ethics*, 142(4), 753-767.

- Dey, Pascal & Steyaert, Chris (2010). The politics of narrating social entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 4(1), 85-108.
- Dilts, Andrew (2011). From 'Entrepreneur of the self' to 'Care of the self': Neoliberal governmentality and Foucault's ethics. *Foucault Studies*, 3(12), 130-146.
- Drayton, Bill (2004). Leading social entrepreneurs changing the world. *Asboka Innovators for the Public*, San Francisco.
- Drayton, Bill (2006). Everyone a Changemaker Social Entrepreneurship's Ultimate Goal. *Innovations*, (3), 145-162. <https://doi.org/10.1162/itgg.2006.1.2.145>
- Elkington, John & Hartigan, Pamela (2008). Creating Successful Business Models. Lessons from Social Entrepreneurship. In *The Power of Unreasonable People: How Social Entrepreneurs Create Markets that Change the World* (29-54). Boston: Harvard Business Press.
- Faber, Daniel & Schlegel, Christina (2017). Give Me Shelter from the Storm : Framing the Climate Refugee Crisis in the Context of Neoliberal Capitalism. *Capitalism Nature Socialism*, 28(3), 1-17. <https://doi.org/10.1080/10455752.2017.1356494>
- Fotaki, Marianna & Prasad, Ajnesh (2015). Questioning Neoliberal Capitalism and Economic Inequality in Business Schools. *Academy of Management Learning and Education*, 14(4), 556-575.
- Foucault, Michel (2008). *The birth of biopolitics: lectures at the Collège de France, 1978-1979*. (A. I. Davidson & G. Burchell, eds.). Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Friedman, Victor J. & Desivilya, Helena (2010). Integrating social entrepreneurship and conflict engagement for regional development in divided societies. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(6), 495-514.
- Giovannini, Michela (2014). Indigenous community enterprises in Chiapas: a vehicle for buen vivir? *Community Development Journal*, 50(1), 71-87.
- Gore, Charles (2000). The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries. *World Development*, 28(5).
- Grimes, Matthew, McMullen, Jeffery, Vogus, Timothy & Miller, Toyah (2013). Studying the Origins of Social Entrepreneurship : Compassion and the role of Embedded Agency. *Academy of Management Review*, 38(3), 460-464.
- Guzmán Vásquez, Alexander & Trujillo Dávila, María Andrea (2008). Emprendimiento social - revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-125.

- Heynen, Nik & Robbins, Paul (2005). The neoliberalization of nature: Governance, privatization, enclosure and valuation. *Capitalism Nature Socialism*, 16(1), 5-8.
- Höchstädter, Anna Katharina & Scheck, Barbara (2015). What's in a name: An analysis of impact investing understandings by academics and practitioners. *Journal of Business Ethics*, 132(2), 449-475.
- Holzner, Claudio A. (2007). The Poverty of Democracy: Neoliberal Reforms and Political Participation of the Poor in Mexico. *Latin American Politics & Society*, 49(2), 87-122.
- Johannisson, Bengt (2011). Towards a practice theory of entrepreneuring. *Small Business Economics*, 36 (junio 2009), 135-150.
- Levien, Michael & Paret, Marcel (2012). A second double movement? Polanyi and shifting global opinions on neoliberalism. *International Sociology*, 27(6), 724-744.
- Mair, Johanna & Martí, Ignasi (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36-44.
- Martin, Roger L. & Osberg, Sally (2007). Social entrepreneurship: The case for definition. *Stanford Social Innovation Review*, 5(2), 28-39.
- Nicholls, Alex (2013). Heroes. *Journal of Social Entrepreneurship*, 4(2), 109-112.
- Ninacs, W. (2003). *Community-based Poverty Reduction: The Québec Experience*. Social Development. Ottawa.
- Nyssens, M. (2006). Social enterprise at the crossroads of market, public policy and civil society. In M. Nyssens (ed.), *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society* (313-328). Nueva York: Routledge.
- Oulhaj, L. (2017). *Miradas sobre la economía social y solidaria en México. Breve revisión conceptual del tercer sector*, 370.
- Oxfam. (2018). *Premiar el trabajo, no la riqueza*. Oxford.
- Parkinson, C. & Howorth, C. (2008). The language of social entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 20(3), 285-309. <https://doi.org/10.1080/08985620701800507>
- Peredo, A. M. & Chrisman, J. J. (2006). Toward a theory of community-based enterprise. *Academy of Management Review*, 31(2), 309-328.
- Peredo, A. M. & McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41(1), 56-65.

- Peredo, A. M. & McLean, M. (2013). Indigenous Development and the Cultural Captivity of Entrepreneurship. *Business and Society*, 52(4), 592-620. <https://doi.org/10.1177/0007650309356201>
- Polanyi, K. (2015). La economía como actividad institucionalizada. *Revista de Economía Crítica*, 20(segundo semestre), 192-207.
- Portales, L. (2017a). *Capital social, pobreza y desarrollo en Monterrey: Un caso de estudio local*. Ciudad de México: Centro Mexicano para la Filantropía.
- Portales, L. (2017b). Visiones y definiciones de la responsabilidad social como caso de negocio. En E. Raufflet, L. Portales, C. García de la Torre, J. F. Lozano Aguilar & E. Barrera Duque (eds.). *Responsabilidad, ética y sostenibilidad empresarial* (416). Ciudad de México: Pearson Educación.
- Portales, L. & Arandia Pérez, O. (2015). Emprendimiento y empresa social como Estrategia de desarrollo local. *Recherches en Sciences de Gestion*, 111(6), 137. <https://doi.org/10.3917/resg.111.0137>
- Read, J. (2009). A genealogy of homo-economicus: Neoliberalism and the production of subjectivity. *Foucault Studies*, (6), 25-36. <https://doi.org/papers2://publication/uuid/F909FC68-D115-4CF8-8549-418A18B40-CDD>
- Santos, F. M. (2012). A Positive Theory of Social Entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 335-351.
- Springer, S. (2014). Neoliberalism as Discourse : Between Foucauldian Political Economy and Marxian Poststructuralism. *Critical Discourse Studies*, 9(2), 133-147. <https://doi.org/10.1080/17405904.2012.656375>
- Sugarman, J. (2015). Neoliberalism and Psychological Ethics. *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology*, 35(2), 103-116. <https://doi.org/10.1037/a0038960>
- Tapsell, P. & Woods, C. (2010). Social entrepreneurship and innovation: Self-organization in an indigenous context. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(6), 535-556.
- Vázquez-Maguirre, M. (2018). Sustainable Ecosystems Through Indigenous Social Enterprises. In J. Leitão, H. Alves, N. Krueger, & J. Park (eds.), *Entrepreneurial, Innovative and Sustainable Ecosystems Best Practices and Implications for Quality of Life* (173-189). Springer.
- Vázquez-Maguirre, M. & Portales, L. (2014). La empresa social como detonadora de calidad de vida y desarrollo sustentable en comunidades rurales. *Pensamiento y Gestión*, 37(jlío-diciembre), 255-284. <https://doi.org/10.14482/pege.37.7028>

- Vázquez Maguirre, M., Portales, L. & Velásquez Bellido, I. (2018). Indigenous Social Enterprises as Drivers of Sustainable Development: Insights from Mexico and Peru. *Critical Sociology*, 44(2). <https://doi.org/10.1177/0896920516688757>
- Venugopal, R. (2015). Neoliberalism as concept. *Economy and Society*, 44(2), 165-187. <https://doi.org/10.1080/03085147.2015.1013356>
- Villafranco, G. (2014, January 16). Clínicas del Azúcar: ¿cómo tratar la diabetes a bajo costo? *Forbes México*. Retrieved from <http://www.forbes.com.mx/clinicas-del-azucar-como-tratar-la-diabetes-precios-accesibles/>
- Wanner, T. (2015). The New 'Passive Revolution' of the Green Economy and Growth Discourse : Maintaining the 'Sustainable Development' of Neoliberal Capitalism. *New Political Economy*, 20(1), 21-41. <https://doi.org/10.1080/13563467.2013.866081>
- Yontcheva, B. & Masud, N. (2005). *Does foreign aid reduce poverty? Empirical evidence from nongovernmental and bilateral aid* (No. 5). Washington: International Monetary Fund.
- Yunus, M. (2008). Creating a world without poverty : social business and the future of capitalism. *Global Urban Development Magazine*, noviembre, 16-41.
- Yunus, M. (2010). *Building social business: The new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs* (1.^a ed.). Nueva York: Public Affairs.

Innovación transformadora. Propuestas desde la innovación social colectiva para el desarrollo humano

Transformative innovation. Proposals from grassroots innovations towards a human development

ALEJANDRA BONI, SERGIO BELDA-MIQUEL & VICTORIA PELLICER-SIFRES
INGENIO (CSIC-UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA)

Artículo recibido: 6 de febrero de 2018
Solicitud de revisión: 4 de abril de 2018
Artículo aceptado: 27 de mayo de 2018

Boni, Alejandra; Belda-Miquel, Sergio & Pellicer-Sifres, Victoria (2018). Innovación transformadora. Propuestas desde la innovación social colectiva para el desarrollo humano. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 67-94.

Resumen

Hay muchas maneras de entender y practicar la innovación social. En este artículo queremos abordar una perspectiva concreta: la innovación social colectiva (isc) que busca explícitamente la transformación de los regímenes sociotécnicos. A partir del análisis de dos experiencias que tienen lugar en Valencia (grupos de consumo y una cooperativa energética), caracterizamos el sentido de la transformación de las isc y su direccionalidad. Para lo primero, se recurre al marco de las transiciones sociotécnicas, mientras que para lo segundo el análisis se realiza desde el desarrollo humano. El análisis arroja diferencias sustanciales en la manera en la que las isc entienden la producción, las tecnologías, las políticas y regulaciones, la estructura industrial, los canales de acceso y las fuentes de conocimiento, respecto de las prácticas sociotécnicas dominantes. Asimismo evidencia que sus propuestas se alinean claramente con los principios del desarrollo humano y permiten la expansión de capacidades y de agencia.

Palabras clave: Innovación social colectiva, desarrollo humano, transiciones sociotécnicas, grupos de consumo, energía comunitaria, capacidades, agencia

Abstract

There are many ways to understand and practice social innovation. In this article we touch upon a specific perspective: grassroots innovations (GI) which explicitly seek the transformation of socio-technical regimes. From the analysis of two experiences that took place in the city of Valencia (consumer groups and an energy cooperative), we characterize the

sense of the transformation of the grassroots and its directionality. For the former, the framework of socio-technical transitions is used, while, for the latter, the analysis is being made through the human development approach. The analysis reveals substantial differences in the way in which GI understand production, technologies, policies and regulations, industrial structure, access channels and sources of knowledge, compared with dominant socio-technical practices. It also shows that their proposals are clearly aligned with the principles of human development and allow the expansion of capabilities and agency.

Key words: Grassroots innovation, human development, socio-technical transitions, consumer groups, community energy, capabilities, agency

1. LA INNOVACIÓN SOCIAL ¿HACIA LA TRANSFORMACIÓN?

La innovación, en sentido general, puede entenderse como la capacidad que tiene la gente de explotar una idea o un nuevo método correctamente para alcanzar un efecto deseado (material o social) pudiendo abarcar el desarrollo de tecnologías, procesos, organizaciones y servicios nuevos (Freeman, 1991). Las consecuencias (intencionadas o no) de esta actividad innovadora pueden desencadenar cambios incrementales, radicales o transformaciones de la vida social (Smith, 2017: 51). Sin embargo, la imagen y la práctica dominante de la innovación se basa en la actividad del sector privado apoyada por los gobiernos y universidades para hacer a las economías más productivas mediante la creación de conocimiento y su consiguiente aplicación y difusión (OCDE, 2010).

Pero, como apuntan Smith *et al.* (2017) y Klein (2014), la innovación puede suceder –y de hecho, surge– en otros escenarios, involucrando combinaciones poco comunes de personas y tecnologías con diferentes objetivos. El trabajo académico en torno a la idea de la innovación social (is) (Moulaert *et al.*, 2017) ha recogido muchas de estas visiones y prácticas de la innovación, que tienen elementos en común pero también diferencias.

Tras un análisis de numerosa literatura, Moulaert *et al.* (2017) concluyen que las prácticas de is comparten estas características: 1) No se pueden reducir a un ámbito específico, ni son un sector particular de la economía. Son una manera de entender una amplia gama de actividades y prácticas orientadas a enfrentar problemas sociales o necesidades humanas. En este sentido, la is englobaría las iniciativas de economía social y solidaria (Abad Montesinos y Abad Montesinos, 2014) pero no se circunscribiría solo al ámbito económico; 2) La is entiende que los problemas y las necesidades son inherentes a las relaciones sociales. Por ello, apunta a cambiar las rela-

ciones mediante la adopción de nuevas prácticas sociales, arreglos institucionales y formas de participación (Klein, 2014: 3) Por consiguiente, los efectos de la is van más allá de la satisfacción de las necesidades inmediatas y han de mejorar las relaciones y estructuras sociales. Sobre este aspecto es sobre el que existen mayores diferencias: una primera perspectiva apunta a que la is ha de mejorar las oportunidades a largo plazo de las personas o de las comunidades o que ha de producir medios más efectivos, eficientes y sostenibles para lidiar con los desafíos sociales. Una segunda visión es más transformadora y entiende que la is ha de producir un impacto mayor en la sociedad. Sin embargo, queda abierta la pregunta acerca de qué tipo de impacto es realmente transformador.

Marques *et al.* (2017) indagan en el significado de la is transformadora y la denominan innovación social «radical» porque busca un cambio significativo en la manera en la que determinados bienes y servicios son producidos y distribuidos. Estas actividades son radicalmente diferentes en relación con el contexto en el que se producen y quieren cambiar explícitamente el *statu quo*. Ejemplos de este tipo de innovación serían las *ciudades en transición*, iniciativas comunitarias de base que apuntan a construir entornos sostenibles reduciendo las emisiones de CO₂ y enfrentando las desigualdades (Scott-Cato y Hillier, 2010; Seyfang y Haxeltine, 2012).

Por otro lado, la propuesta de CRISES (Klein, 2014) pone el acento en las características sociales de la transformación que se produciría cuando los actores sociales (ciudadanía y organizaciones sociales) intervienen mediante lógicas y estrategias específicas para crear nuevos arreglos institucionales, sociales u organizacionales. En este sentido, un sistema de is transformadora estaría experimentando con diversas formas de organización, de participación, de democracia que se caracterizarían por una gobernanza participativa, la co-construcción de política pública y la puesta en práctica de una economía plural favorecida por la economía social y solidaria.

En este artículo nos posicionamos explícitamente en una perspectiva de la is radical que apunta a la transformación del *statu quo*. Por *statu quo* entendemos las prácticas dominantes que se dan en los distintos regímenes sociotécnicos de producción, distribución y consumo de bienes y servicios: el sistema energético, el alimentario, el de movilidad, educativo, financiero, etc. Más en concreto, exploramos una cierta forma de is radical, la que podemos llamar «innovación social colectiva» (isc), que sería aquella que surge de las iniciativas de base de redes de personas, activistas, grupos comunitarios, organizaciones, etc. Siguiendo la propuesta de Seyfang y Smith (2017), la isc (en inglés *grassroots innovation*) genera soluciones desde

abajo, que responden a los contextos locales y a los intereses y valores de las comunidades que participan, y donde aquellas tienen control sobre los procesos y los resultados.

Sería, por tanto, una innovación «transformadora» porque aspira a cambiar el *statu quo*, un cierto régimen sociotécnico. Como veremos, esta aspiración puede desarrollarse de múltiples modos, a través de diferentes estrategias, que van desde generar experiencias aisladas autónomas a buscar el aumento rápido de escala (Geels, 2011). Pueden a su vez generar resultados muy distintos, dependiendo de los contextos específicos: desde transformar sistemas, mediante la innovación en nuevos modelos y normas que sustituyan al régimen dominante hasta, paradójicamente, reforzar los modelos dominantes, al dar nuevos elementos para que el régimen incorpore cambios que permitan su ajuste y relegitimación sin generar rupturas (Geels, 2002). Escapa al alcance del trabajo poder explicar bajo qué condiciones se dan unos y otros procesos. Sin embargo, trataremos a través de las propuestas teóricas y de los casos empíricos comprender mejor la diversidad y complejidad de los procesos de innovación transformadora, su estrategia y su impacto en relación con los modelos dominantes.

A partir de la propuesta de ISC, en este artículo analizamos dos iniciativas que tienen lugar en la ciudad de Valencia: los grupos de consumo de alimentos agroecológicos y una cooperativa de producción y comercialización de energía renovable. En primer lugar, caracterizamos la visión y la práctica transformadora de estas dos iniciativas de ISC sirviéndonos del marco de análisis de las transiciones sociotécnicas (Geels, 2002; Geels y Schot 2007). Asimismo, esta literatura nos permite entender cómo las ISC se posicionan frente a los respectivos regímenes (el de producción y consumo de alimentos y el de la energía) y cuáles son sus estrategias para la transformación.

Además, el artículo pretende explorar el carácter transformador de la innovación, siguiendo el planteamiento de CRISES, a partir del proceso mediante el cual se produce la IS. Por ello, nos servimos de los criterios del desarrollo humano acerca de la equidad y la sostenibilidad. Por otro lado, el desarrollo humano añade dos dimensiones clave: la expansión de las capacidades -las libertades reales de las personas- y la libertad como proceso -la idea de agencia (Sen, 1999). Incorpora, por ello, una manera de entender tanto los fines como los medios del desarrollo, o a efectos de este texto, los medios y los fines de la ISC para el desarrollo humano.

En resumen, en este artículo se persiguen dos objetivos: 1) caracterizar el tipo de transformación del régimen sociotécnico y las estrategias que

persiguen las iniciativas de isc estudiadas, y 2) comprender la direccionalidad de esta innovación entendida desde las dimensiones del desarrollo humano. El abordaje de ambos objetivos nos permitirá conceptualizar y comprender mejor la acción y naturaleza transformadoras de la isc.

La estructura del artículo es la siguiente: en la sección 2 se describe la perspectiva de las transiciones sociotécnicas; en la sección 3 se apuntan, de manera más sucinta, las características del desarrollo humano. En la sección 4, se describe brevemente la metodología y se caracteriza el tipo de transformación del régimen sociotécnico que estarían generando las iniciativas de isc estudiadas; en la sección 5 se describen las estrategias de las iniciativas; en la 6 se realiza el análisis desde el desarrollo humano y en la 7 se apuntan las conclusiones.

2. LAS TRANSICIONES SOCIOTÉCNICAS

La perspectiva multinivel de las transiciones sociotécnicas y la innovación (Geels, 2002; Geels y Schot 2007), se ocupa de las transformaciones de las características básicas de los sistemas de producción y consumo. Por ejemplo, el sistema agroalimentario, el de transporte, el energético, el financiero, el de vivienda, etc. Dicha perspectiva proviene de una mezcla de disciplinas incluida la historia, la economía evolutiva, la teoría institucional y los estudios de ciencia, tecnología y sociedad (Savacol y Hess, 2017: 703).

El enfoque entiende que los sistemas se componen de una serie de aspectos o dimensiones conectadas que los caracterizan o regulan. En un momento dado, un cierto sistema tiene una configuración dominante de prácticas, relaciones y discursos, lo que el enfoque denomina «régimen». Siguiendo a Geels (2002), las dimensiones que caracterizan de manera más precisa esta configuración son: 1) los principios guía generales del sistema; 2) las tecnologías empleadas; 3) la estructura industrial –es decir las relaciones entre actores–; 4) los canales de producción y consumo; 5) las regulaciones; 6) las formas y fuentes de conocimiento privilegiadas por el sistema, y 7) la cultura. Estas dimensiones nos pueden permitir describir los regímenes de un determinado sistema y entender, desde este marco, su núcleo de valores o principios básicos.

Asimismo, desde este enfoque, al margen del régimen dominante en un sistema dado, existen una serie de «nichos» que son espacios en los cuales se dan prácticas sociales y configuraciones alternativas. Se trata de espacios donde emergen nuevas ideas, modelos y formas de hacer que pueden influir,

entrar a formar parte o incluso sustituir a un cierto régimen en un momento dado. Son espacios de experimentación, que tienen características distintas a las de los regímenes, en las distintas dimensiones: funcionan bajo otros principios guía y/o privilegian otras tecnologías, otro tipo de relaciones entre actores, canales, formas de conocimiento, etc. La naturaleza de estas dimensiones cambia, dado el carácter de rápida evolución de los nichos en comparación con la naturaleza más estable de los regímenes. Como se verá en las siguientes secciones, las iniciativas de ISC analizadas pertenecen a dos nichos diferentes, que operan en dos sistemas sociotécnicos distintos: uno pretende el cambio del régimen de producción y consumo de alimentos y el otro el régimen de la producción y consumo de energía.

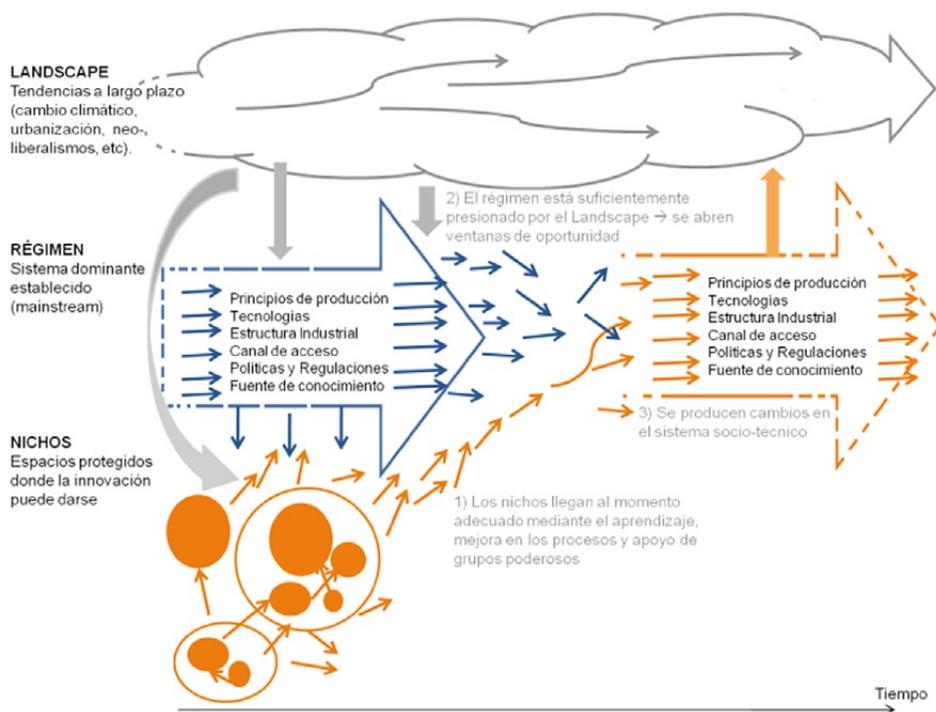
Los regímenes tratan de permanecer estables, si bien se ven sometidos a presiones derivadas de tendencias de largo plazo, llamadas aquí «*landscape*». Las presiones están causadas por los cambios medioambientales (cambio climático), tendencias demográficas (urbanización), ideologías sociales y políticas (neoliberalismo) y valores sociales establecidos (consumismo), patrones macroeconómicos (globalización), etc. De manera excepcional, pueden ser procesos más cortos en el tiempo, pero que han sido de gran alcance (*shocks* tales como la crisis financiera global o las movilizaciones masivas).

Geels (2011) explica que las transiciones ocurren cuando: 1) Los nichos llegan al momento adecuado mediante el aprendizaje, mejora en los procesos y apoyo de grupos poderosos, 2) el régimen está suficientemente presionado por el *landscape*, y 3) la desestabilización del régimen crea ventanas de oportunidad para que los nichos produzcan cambios en el régimen.

Geels y Schot (2007) caracterizan los distintos tipos de interacciones entre los regímenes y el nicho, y señalan que estas dependen del tipo de *landscape*, de las presiones de este sobre el régimen y de la madurez del nicho. Por ejemplo, cuando la presión del *landscape* es moderada, pero los nichos están poco maduros para cambiar el régimen, éste cambia algunas de sus características, pero sin cambios sustanciales en el sistema. Cuando existe mucha presión del *landscape* y un nicho está muy maduro, este puede reemplazar al régimen en un tiempo corto.

A su vez, las estrategias de los nichos ante la presión del *landscape* sobre el régimen pueden ser de distinto tipo: 1) escudarse, es decir, aislarse para protegerse, en términos financieros, culturales, geográficos, cognitivos, institucionales, etc.; 2) fortalecerse, es decir, construir redes, expandirse, madurar, etc.; 3) escalar, es decir, buscar cambios profundos en el régimen de modo que el nicho pueda seguir creciendo.

Figura 1
La perspectiva multinivel de las transiciones sociotécnicas



Fuente: Adaptado de Geels, 2011

Según el estilo de estrategia de los nichos, Geels (2011) identifica varias actitudes, entre las que están:

- 1) La actitud reformista, que busca que las élites vayan aceptando cambios graduales «desde arriba», que vayan cambiando el régimen poco a poco.
- 2) La de revolucionario impaciente, que busca un cambio en las élites, para que unas nuevas élites expertas promuevan cambios drásticos en el régimen.
- 3) La de revolucionario paciente, que busca preparar innovaciones y prácticas alternativas en los nichos, esperando un colapso del siste-

ma que haga que estas prácticas puedan sustituir a las del régimen rápidamente.

- 4) La de luchador de base, que busca generar estructuras paralelas al sistema, esperando que se difundan mediante el ejemplo y vayan sustituyendo al régimen poco a poco.

Si bien con frecuencia este marco se ha empleado para entender cambios en sectores industriales, y cómo determinados nichos han sustituido regímenes establecidos, este enfoque puede ser muy válido para entender cómo procesos de base generan modelos de desarrollo bajo principios alternativos, y cómo crecen y/o cambian las prácticas y discursos dominantes (Smith, 2007; Smith y Seyfang, 2009).

Como se señalaba, este marco no permite prever ni explicar por qué una determinada innovación y estrategia llega a sustituir el régimen o genera solo ajustes en él. No obstante, da elementos para comprender estos procesos desde una perspectiva multinivel (las relaciones entre procesos globales y de largo plazo y procesos locales y concretos, entre sistemas dominantes y nichos de modelos alternativos) y multidimensional (las relaciones entre distintas dimensiones del cambio).

3. EL DESARROLLO HUMANO

El enfoque de desarrollo humano se ha popularizado gracias a la contribución académica de Sen (1999) o Nussbaum (2012), entre muchas otras, y también por el trabajo del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo que, casi anualmente desde 1990, publica los informes sobre desarrollo humano.

A lo largo de los años, la idea de desarrollo humano ha ido ampliándose; así, en el Informe de 2010 (PNUD, 2010) se propone que sus componentes fundamentales sean: 1) La expansión de las capacidades (las libertades reales de las personas), 2) La libertad como proceso, y 3) La duración de estas en el tiempo: los criterios de equidad y la sostenibilidad.

Capacidades

Las capacidades se definen por Sen (1999:87) como las libertades sustantivas (también denominadas libertades reales u oportunidades reales)

para llevar el tipo de vida que las personas valoran. Los funcionamientos son las actividades que las personas realizan y que son *valoradas* por ellas. El enfoque remarca mucho la importancia de la valoración por parte de las personas, tanto refiriéndose a las capacidades como a los funcionamientos. Explicándolo de una manera sencilla: una persona puede tener muchas monedas (capacidades) pero gasta parte en una cosa que valora (funcionamiento) y otras no las gasta (no se transforman en funcionamiento y siguen siendo capacidades).

Las capacidades incluyen tanto cosas materiales (la capacidad sería estar alimentada y el funcionamiento sería comer), como estados de las personas (la capacidad sería tener convicciones políticas y el funcionamiento iniciar una huelga de hambre).

Debido al énfasis que pone el desarrollo humano en la pluralidad de opciones de las personas, uno de sus valores clave es la diversidad. Este valor no solo implica la valorización de la diversidad de creencias y visiones del mundo, así como sus relaciones con el medio ambiente (Caney, 2010), sino también asumir que la gente necesita una cantidad diferente de recursos con el fin de transformarlos en capacidades y funcionamientos (Boni y Walker, 2016).

Una cuestión relevante en el enfoque de las capacidades es la cuestión de si puede haber capacidades colectivas (Ibrahim, 2006), las cuales pueden ser entendidas de diferente manera. Bien como agregación de diversas capacidades individuales o bien como capacidades que poseen los individuos pero que resultan de la interacción social (Comim y Carey, 2001). Coherentemente con la perspectiva de la *is* transformadora que proponemos en este artículo, nos sumamos a esta segunda interpretación y, por ello, entenderemos las capacidades que se forman en la *isc* como producto de la interacción social que se realiza cuando se piensa y se pone en práctica la innovación.

La libertad como proceso: la agencia

La agencia es un principio fundamental en el desarrollo humano. Si las capacidades son la libertad de oportunidad, la agencia es la libertad de proceso. Se refiere a la habilidad de las personas para modelar sus propias vidas en función de los fines que desean (Boni y Walker, 2016). Además, desde cierta perspectiva del enfoque de capacidades, se puede entender que la agencia se refiere no solo a determinar la propia vida sino también

a producir cambios en el mundo (Crocker, 2008) y a alcanzar objetivos de cambio hacia modelos más justos y sostenibles más allá del propio bienestar.

Equidad y sostenibilidad

Como mencionan Alkire y Deneulin (2009), la sostenibilidad es uno de los principios clave desde el cual evaluar el desarrollo. Por ello, el desarrollo humano debe realizarse sin comprometer los límites ambientales ni el desarrollo de la plena potencialidad de las generaciones futuras. Más allá, el desarrollo humano se refiere a la sostenibilidad en un sentido amplio conectando la esfera ambiental con otras dimensiones del bienestar (Alkire y Deneulin, 2009).

En segundo lugar, la equidad. Este principio «remite al concepto de justicia, imparcialidad y ecuanimidad, e incorpora la idea de justicia redistributiva, específicamente en términos de acceso a oportunidades» (Alkire y Deneulin, 2009: 6). Si ampliamos la idea, nos podemos referir al acceso equitativo al conjunto de los procesos de producción, distribución y consumo de recursos (Pellicer-Sifres *et al.*, 2017).

4. LAS PRÁCTICAS SOCIOTÉCNICAS DE LAS INICIATIVAS DE ISC

Los casos de estudio han sido seleccionados de manera intencional, ya que se trata de experiencias de consumo alternativo de bienes y servicios, que pueden considerarse como iniciativas de isc. Asimismo, forman parte de dos nichos que pretenden alterar los regímenes de producción y consumo de alimentos y el de la energía.

Se trata de experiencias con características comunes: procesos desde abajo, con una trayectoria de al menos cinco años, no lucrativos, cooperativos y sustentados en la participación de sus miembros y que pertenecen a ámbitos distintos, el del consumo de alimentos (dos Grupos de Consumo de Valencia) y el de la energía (la Cooperativa Som Energia). Presentan también diferencias fundamentales en su operación y estrategias, como veremos. Por ejemplo, en su forma legal, en la escala o en la interacción con el régimen.

Las herramientas empleadas en la investigación han sido: información secundaria, observación participante y entrevistas a informantes clave

(ocho en el caso de los grupos de consumo, nueve en el de Som Energia). Posteriormente se ha realizado un análisis utilizando *software* específico para el tratamiento de datos cualitativos (Atlas Ti). La investigación tiene una vocación exploratoria, y por ello no orientada a obtener generalizaciones o explicaciones causales de los fenómenos bajo estudio. Al contrario, se centra en contribuir a entender con más profundidad los procesos de isc, identificar y profundizar en sus dimensiones y complejidad y aportar en la construcción de una aproximación teórica y conceptual novedosa.

4.1. Los grupos de consumo

Los grupos de consumo se han mostrado como una práctica dentro de un nicho alternativo a un régimen, el del modelo de producción y consumo agroindustrial de alimentos. Siguiendo a Smith (2007), podemos caracterizar las dimensiones de este régimen sociotécnico del siguiente modo: El principio guía de este modelo sería el de ofrecer al consumidor una amplia variedad de alimentos, optimizando la producción y el costo-beneficio. El sistema emplea para ello tecnología de forma intensiva (agroquímicos para fertilización y control de plagas, biotecnología y manipulación genética, tratamientos hormonales a animales, etc.). La estructura industrial propia del régimen tiene que ver con la producción intensiva, especializada a nivel global, sostenida en grandes operaciones comerciales globales y la dependencia de productores de los insumos industriales de producción. Esta estructura muestra crecientes niveles de concentración del poder en unos pocos grandes grupos agroindustriales y proveedores de tecnología. El canal de acceso a los productos está crecientemente basado en la compra en grandes superficies, de productos envasados y procesados (generalmente con abundantes azúcares y grasas animales), con estos canales de distribución controlados por unas pocas grandes empresas. En el ámbito de las políticas y regulaciones que sostienen el régimen, los grandes grupos dominantes buscan el incremento de las subvenciones a la producción, pero a la vez la desregulación de los mercados globales, una normativa más favorable al uso de la biotecnología, así como el apoyo a la propia investigación biotecnológica. Las fuentes de conocimiento sobre las que se sustenta el modelo tienen que ver esencialmente con el conocimiento científico estandarizado, en campos como la bioquímica o la gestión, producido por la empresa o centros de investigación con abundancia de recursos (Belda-Miquel *et al*, 2016).

Los grupos de consumo son una práctica que puede ser enmarcada en un nicho que propone redes agroalimentarias alternativas. Estas iniciativas que apuestan por la provisión de comida orgánica y respetuosa con el ambiente, obtenida de productores locales sin intermediarios, han sido vistas como un espacio del máximo interés para la transformación de la economía hacia un modelo más justo y responsable (Goodman *et al.*, 2012). Según diversos estudios, las iniciativas en este nicho estarían prefigurando un nuevo modelo de desarrollo, sobre la base de sociedades más democráticas y una ciudadanía más responsable (Seyfang y Haxeltine 2012; Dubuisson-Quellier *et al.*, 2011).

El nicho de la agroecología engloba iniciativas como los mercados campesinos, la venta directa, las cajas de verduras, etc., que comparten una cierta perspectiva del sistema dominante y la promoción de un sistema alternativo. Este movimiento es muy activo en el contexto español (Cabanes Morote y Gómez López, 2014). En concreto, los grupos de consumo ecológico han experimentado un importante crecimiento en los últimos años (Vivas, 2010). Se definen como grupos de personas que se autoorganizan con el fin de «relocalizar los sistemas alimentarios y establecer relaciones directas entre consumidores y productores [...] Los formatos que asumen son habitualmente asociaciones o cooperativas [...] sus prácticas cotidianas responden a los principios de la agroecología, si bien su acción tiene también una dimensión social y política» (Vivas, 2010: 159-160).

En Valencia y su área metropolitana se ha observado un importante crecimiento del número de grupos de consumo en los últimos años (se podría decir que a principios de 2018 es superior a la docena, compuestos de entre cinco y varias decenas de unidades familiares cada uno). En caso de los grupos analizados, estos se organizan sin excepción sobre la base del trabajo voluntario y bajo una lógica fuertemente horizontal y participativa (Belda-Miquel *et al.*, 2016).

En función de las dimensiones del régimen sociotécnico descritas anteriormente, se puede caracterizar el sistema alternativo que estos grupos aspiran a construir de la siguiente manera. Tienen entre sus principios guía la obtención de alimentos sanos y variados respetando los límites naturales y en relación equilibrada con el medio. Las tecnologías en las que se sustentan tienen que ver con la producción agroecológica (el control biológico de la producción, la rotación de cultivos, etc.). La estructura industrial a la que apunta tiene que ver con la descentralización, la diversidad de actores, la producción variada en cada unidad y la vinculación al territorio. Para ello, los grupos de consumo operan, en términos de canales de acceso

a productos agroalimentarios, como canales cortos de comercialización, con eliminación o reducción de intermediarios, que buscan generar relaciones de proximidad y confianza entre productores y consumidores. Ejemplos del tipo de políticas y regulaciones que proponen son: la certificación de productos (no necesariamente con sellos oficiales, sino también de forma participativa o basada en la confianza), el apoyo a productores para poder producir en ecológico, la eliminación de trabas para la comercialización directa, el apoyo para que los grupos dispongan de condiciones para realizar su actividad, etc. El conocimiento en el que se sustentan estas iniciativas va más allá del científico-técnico (si bien áreas como la ecología tiene mucha relevancia) ya que se valoriza el conocimiento campesino, empírico y embebido en el territorio.

En general, estas experiencias re-enmarcan la cuestión de la sostenibilidad: encuadran los problemas del sistema alimentario como sistémicos, por lo que experimentan a su vez con alternativas que son sistémicas, y sustentadas en valores, principios y referentes radicalmente distintos a los del régimen del sistema dominante.

La tabla siguiente resume las diferencias entre las características del modelo de las redes agroalimentarias alternativas que proponen los grupos de consumo frente al régimen de producción y consumo de alimentos.

Tabla 1
Comparativa entre los grupos de consumo y el régimen de producción y consumo de alimentos

	Régimen	Grupos de consumo
Principios de producción	Optimización de la producción y del costo/beneficio	Respeto de los límites naturales y relación equilibrada con el medio
Tecnologías	Uso intensivo de tecnología (agroquímicos, biotecnología, etc.)	Producción agroecológica (control biológico de la producción, rotación de cultivos, etc.)

	Régimen	Grupos de consumo
Estructura industrial	Producción intensiva, especializada a nivel global, dependencia de productores de insumos industriales	Descentralización, diversidad de actores, producción variada y vinculada al territorio
Canal de acceso	Compra en grandes superficies de productos envasados y procesados, canales de distribución controlados por un número reducido de empresas	Canales cortos de comercialización, minimización de intermediarios; generación de relaciones de proximidad y confianza entre productores y consumidores
Políticas y regulaciones	Desregulación de mercados globales, normativa más favorable al uso de la biotecnología, apoyo a la investigación en tecnología	Valoración de productos ecológicos, apoyo a productores ecológicos por múltiples medios, eliminación de trabas para comercialización directa
Fuentes de conocimiento	Conocimiento científico estandarizado, producido por la empresa o centros de investigación con abundancia de recursos	Conocimiento científico-técnico y conocimiento campesino y tradicional, empírico y embebido en el territorio.

4.2. Som Energia

Las cooperativas de producción y comercialización de energía renovable surgen como un nicho alternativo al oligopolio energético, cuyo fin es el de cambiar el modelo energético actual. Tomando las dimensiones de Geels (2002), en el caso de España, el modelo energético del régimen se caracteriza de la siguiente manera: El principio guía de este modelo sería el de considerar la electricidad como una mercancía, y por ende su apuesta por gestionarla desde una lógica de economía de escala. Para ello, la tecnología en la que se basa el sistema es, principalmente, de grandes plantas de combustibles fósiles. La estructura industrial sobre la que se sustenta se divide en cuatro sectores: generación, transporte, distribución

y comercialización. En relación con esta última, la empresa comercializadora representa el canal de acceso a través del cual se accede al recurso energía, siendo las personas meros clientes y/o usuarias que no participan de la producción ni de la decisión del origen de la energía. En España, cinco grandes empresas abarcan el 80 % de la producción y el 95 % de la comercialización, con lo que han conseguido dominar el mercado y los precios y actuar como uno de los *lobbies* más poderosos (Urkidi *et al.*, 2015). Dicho poder permea a su vez las políticas y regulaciones del sector, que actualmente no promueven el desarrollo de nuevas instalaciones de energías renovables y de autoconsumo, permiten una continua escalada de precios y no abordan la existencia de un número creciente de casos de pobreza energética (Tirado *et al.*, 2014). Finalmente, las fuentes de conocimiento sobre las que se sustenta el sistema tienen que ver con el conocimiento experto y complejo –controlado principalmente por grupos de conocimiento de titularidad privada vinculados a las empresas del oligopolio; una regulación confusa y un sistema tarifario y mecanismo de fijación de los precios de la electricidad incomprensible, lo que genera que solo una parte muy reducida de la sociedad sea capaz de comprender y entender las realidades del sector (Barcia y Romero, 2014).

En este contexto, surgen en España modelos innovadores y cooperativos para comercializar energía de origen renovable, como es el caso de la cooperativa Som Energia. Esta iniciativa se constituye con la intención de trabajar tanto en el sector de la producción –desarrollando nuevas plantas de energía renovable financiadas con las inversiones de las personas socias– como en el de la comercialización, suministrando energía de origen renovable. Además, la cooperativa promueve una nueva cultura energética, basada en la formación y la información sobre el sector energético, la transparencia, la promoción de la eficiencia energética y el ahorro.

Som Energia nace en diciembre de 2010 en Girona, constituida por 150 personas, y crece exponencialmente por todo el territorio español. A principios de 2018 alcanza ya casi 44.000 personas socias y más de 68.000 contratos de suministro de energía. Desde el principio, las personas miembros de la cooperativa han tenido un papel fundamental en su desarrollo. Gracias a ello, surge desde los inicios la figura de los «grupos locales», grupos de personas voluntarias y activistas que en los distintos territorios se juntan para constituirse como un actor de la transición energética. Aparte de ser un pilar fundamental para la promoción y difusión de la cooperativa, los «grupos locales» informan sobre el funcionamiento del mercado eléctrico y sobre la

realidad de la pobreza energética, realizan talleres para promover la eficiencia energética y acciones de incidencia política de manera coordinada con otros actores del sector, etc. Son, por ello, un espacio donde las personas voluntarias que lo conforman adquieren aprendizajes no solo relacionados con el ámbito de la energía sino también vinculadas a cuestiones de participación ciudadana y agencia (Pellicer-Sifres *et al.*, 2018).

A partir de las dimensiones del sistema sociotécnico, se puede caracterizar el sistema alternativo que Som Energia aspira a construir de la siguiente manera: la cooperativa tiene entre sus principios guía la transformación del modelo energético hacia un modelo más sostenible y democrático, respetuoso con el medioambiente y gobernado por una ciudadanía consciente que dispone de la libertad y la capacidad para elegir el modelo de consumo energético que desea. La tecnología en la que se sustenta es aquella que promueve la eficiencia energética y en la que la producción se obtiene a través de energías renovables. La estructura industrial que alberga esta tecnología se reconoce por su marcado carácter descentralizado –donde la producción esté lo más cercana posible a los puntos consumo–, y donde operen multitud de actores con valores cooperativos o de la economía social que fácilmente puedan acceder al mercado. El canal de acceso al que se aspira es el de las cooperativas como comercializadoras y también como productoras de energía renovable, de manera que las personas cooperativistas dejan de ser clientes y pasan a ser productoras y consumidoras conscientes y activas. También se aspira a la autoproducción en aquellos hogares donde técnicamente sea posible. Las políticas y regulaciones que se desean son aquellas que promueven el desarrollo de nuevas tecnologías de energías renovables, invitan a la autoproducción, facilitan el acceso al mercado de nuevos actores y desarrollan mecanismos de transparencia y claridad en las estrategias de fijación del precio de la electricidad y venta de la energía. Además, estas iniciativas trabajan por democratizar el conocimiento sobre la energía, trasladarlo más allá del lenguaje técnico y difícilmente comprensible y acercarlo a la ciudadanía en general.

La tabla siguiente resume las características de las prácticas sociotécnicas del régimen y de la cooperativa analizada.

Tabla 2
Comparativa entre la cooperativa Som Energia y el régimen de la producción y consumo de la energía

	Régimen	Som Energia
Principios de producción	Energía como mercancía; gestionada desde la lógica de la economía de escala.	Transformación del modelo energético hacia un modelo sostenible y democrático,
Tecnologías	Principalmente grandes plantas de combustibles fósiles	Energías renovables y eficiencia energética
Estructura industrial	Generación, transporte, distribución y comercialización	Descentralización, producción cercana al consumidor; multitud de actores con valores cooperativos y de economía social
Canal de acceso	La empresa comercializadora representa el canal de acceso; las personas son meras usuarias y clientas	Cooperativas como comercializadoras y como productoras de energía renovable. Cooperativistas como productores y consumidores conscientes
Políticas y regulaciones	<i>Lobby</i> muy poderoso; cinco grandes empresas abarcan el 80 % de la producción y el 95 % de la comercialización. Permea las políticas y regulaciones del sector	Desarrollo de nuevas tecnologías de energías renovables, autoproducción, acceso al mercado de nuevos actores, transparencia y claridad en la fijación del precio
Fuentes de conocimiento	Conocimiento experto y complejo vinculado a las empresas del oligopolio. Regulación confusa y sistema tarifario y mecanismo de fijación de precios incomprensible para la gran mayoría de la sociedad.	Técnico pero mucho más cercano a la ciudadanía

5. LAS ESTRATEGIAS

La experiencia de los grupos de consumo remite al siguiente tipo de estrategia. Existen presiones sobre el régimen agroalimentario que provienen del *landscape*: la industria alimentaria se enfrenta a continuas crisis alimentarias, se ve señalada por su rol en el cambio climático y en los problemas de salud pública globales y, en general, se encuentra en un proceso de deslegitimación y de presión reguladora por los retos medioambientales y de salud en el continente europeo. Esto es motivo de que un buen número de personas se sume a estas iniciativas por distintos motivos: desde los más pragmáticos, tales como acceder a alimentos locales, sanos y variados o encontrar un espacio de asociacionismo barrial, a motivos más políticos, tales como contribuir a hacer del consumo de alimentos una herramienta de construcción de ciudadanía y de cambio sistémico (Belda-Miquel et al, 2016).

Sin embargo, la estructura y el poder del sistema agroalimentario industrial dominante siguen siendo sólidos. La percepción por parte de miembros de los grupos de consumo es la de que será necesario experimentar y construir canales alternativos de acceso a alimentos, aún no suficientemente maduros para poder llegar a toda la población en un sistema alimentario plenamente transformado. Por ello, la estrategia de los grupos se centra en escudarse y fortalecerse. Es decir, en generar y fortalecer pequeños espacios de autogestión en los que avanzar en la experimentación de nuevos modelos de relaciones entre personas productoras y consumidoras, nuevos canales cortos viables y nuevas lógicas de producción y consumo. Al mismo tiempo, se han ido construyendo redes y conexiones entre grupos de consumo. En el caso de Valencia, los grupos existentes mantienen ciertos contactos de coordinación e intercambian experiencias (Belda-Miquel *et al.*, 2016).

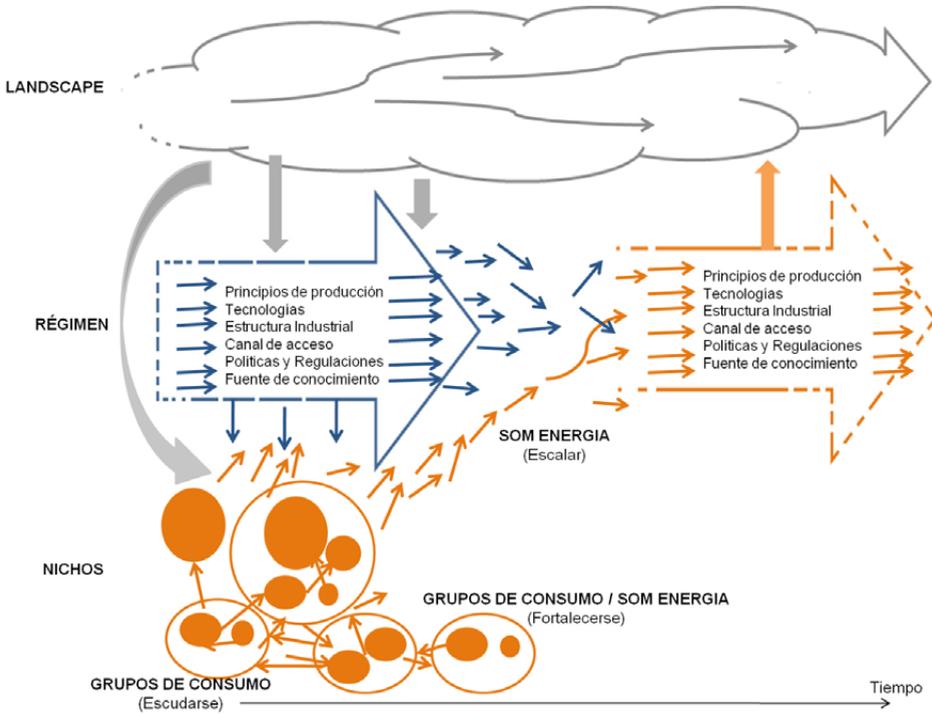
En ese sentido, la actitud de estas iniciativas de isc habría tomado la forma de lucha de base, en la terminología de Geels (2011). Los grupos de consumo tratan de generar estructuras paralelas al sistema, canales de comercialización, espacios de intercambio y aprendizaje, entre las personas que consumen y las que producen. Se trata de que se repliquen y conecten experiencias, de forma descentralizada pero en red. Se opta por limitar el crecimiento de cada iniciativa individual, justamente para poder conservar la naturaleza participativa y las relaciones de confianza y cercanía en el grupo. La estrategia consiste, en cambio, en generar nuevos grupos en nuevos barrios o pueblos (o en el mismo, si se alcanza un cier-

to tamaño), aprovechando la experiencia previa de otros grupos (Belda-Miquel *et al.*, 2016).

En el caso de Som Energia, la cooperativa ha aprovechado la presión del *landscape* (cambio climático, pico del petróleo, agotamiento de recursos fósiles, crisis económica) para fortalecerse y escalar. Para producir transformaciones, opta por acumular poder dentro del sistema. Por ello, la estrategia es la de entrar a operar en el régimen dominante, accediendo como un actor más al mercado de la comercialización de energía. Para ello, necesita escalar y fortalecerse rápidamente, para lo cual desarrolla una amplia estrategia de construcción de redes y expansión a través de los distintos grupos locales. Esta estrategia, que combina la operación en el mercado con el activismo energético, permite a esta iniciativa de ISC madurar a la vez que se convierte en un agente de referencia legitimado (se fortalece) para operar en el marco de las prácticas sociotécnicas dominantes.

La actitud que toma navega entre la actitud de revolucionario impaciente y luchador de base. Por un lado, es revolucionario impaciente en la medida en que trabaja conscientemente la incidencia política principalmente hacia los y las decisores políticos y las personas expertas que pueden tener un papel relevante en la toma de decisiones que afectan al modelo energético (su tecnología, infraestructura, legislación, etc.). No obstante, es un agente con unas características distintas: de carácter cooperativo, sin ánimo de lucro, comercializa únicamente energía renovable ya que apoya y ha promovido la creación de otras cooperativas similares en otros territorios. En este aspecto, adopta la actitud de un nicho luchador de base, puesto que aspira a que se difunda este modelo mediante el ejemplo, para que las cooperativas energéticas de renovables vayan sustituyendo al régimen poco a poco. En la figura 2 se representan las estrategias de las ISC en el marco de las transiciones sociotécnicas.

Figura 2
Estrategias de las isc



6. CARACTERIZACIÓN DE LA DIRECCIONALIDAD DE LA ISC DESDE EL DESARROLLO HUMANO

En el caso de los dos regímenes analizados, los valores que sustentan y dan sentido al sistema podemos asociarlos con los propios de un modelo desarrollista y de mercado: optimización de beneficio, competición (o su eliminación para controlar mercados), expansión del consumo, abundancia. Se sustentan en la cultura del lucro, centrada en el coste-beneficio (Smith, 2007; Ordóñez, 2014; Innerarity, 2012, Abad Montesinos y Abad Montesinos, 2014).

Valores o principios que se han identificado como propios del desarrollo humano, tales como la sostenibilidad o la equidad no parecen tener un lugar relevante en la caracterización de los regímenes. En el caso de la

sostenibilidad, por ejemplo, sí que se invoca este valor desde los regímenes pero más con el fin de dinamizar el mercado. El caso de la energía es muy claro en este sentido: no existe una apuesta clara por tecnologías de energías limpias y la equidad parece claramente erosionada desde el momento en el que existe un creciente número de hogares en pobreza energética.

La diversidad y la agencia tampoco aparecen como dimensiones clave en el régimen; es de hecho un modelo contrario ya que se promueve justamente la estandarización y la concentración de poder en un número limitado de empresas. No se promueve el empoderamiento de la ciudadanía para poder tomar decisiones informadas y elecciones conscientes en relación con el modelo de alimentación y energía.

Por los que se refiere a las experiencias de ISC, en el caso de los grupos de consumo hay una coincidencia muy fuerte con los valores que dan sentido al desarrollo humano: la sostenibilidad, como principio fundamental de la tecnología y las relaciones (entre actores y con el medio); la equidad, al generar condiciones para que las personas productoras y consumidoras tengan una vida digna; la diversidad, en el territorio, en los productos, en las opciones de producción y consumo. También aparece con claridad la agencia al generar capacidad de acción y movilización, eliminar dependencia y descentralizar y transformar estructuras de poder en el sistema agroalimentario.

Estos valores parecen estar presentes no solo en el modelo que apuntan a construir los grupos, sino también en su forma de operación ya que se organiza sin excepción de manera horizontal y asamblearia, bajo la lógica del trabajo voluntario y la ayuda mutua. Para buena parte de sus integrantes, se trata también de espacios de participación y de debate, en los que se generan aprendizajes a nivel individual y colectivo, sobre cuestiones que van desde cómo organizarse para la compra de alimentos a reflexiones más de base orientadas a desvelar las cuestiones políticas que rodean el consumo de alimentos. Es a partir de estos aprendizajes que se contribuye también a la experimentación y a la construcción gradual de un nuevo modelo agroalimentario.

El caso de la cooperativa Som Energia es muy coincidente: la sostenibilidad está presente no solo en cuanto a tecnología sino también en cuanto a relaciones entre agentes, como principio base sobre el que construir el nuevo modelo energético al que se aspira. La equidad, al defender como premisa fundamental la energía como un derecho, necesaria para mantener una vida digna y a la que todas las personas deben tener la libertad de poder acceder. La diversidad, reconociendo las distintas identidades de

cada actor y territorio y las distintas formas de producir y gestionar la energía. La agencia, al promover entre la ciudadanía conciencia crítica para generar cambios y ofrecer herramientas para promoverlos, así como el control directo de ciertas decisiones sobre el consumo de energía. Es relevante destacar cómo las personas que participan activamente y de manera voluntaria en los grupos locales de la cooperativa señalan estos valores como parte de su aprendizaje generado durante su proceso de activismo: se acercan inicialmente por cuestiones de sostenibilidad, considerando la cooperativa como una opción de consumir energía renovable a un actor distinto al oligopolio energético. A medida que participan, toman conciencia de que, más allá de la opción del consumo renovable, la cooperativa es una herramienta de cambio para avanzar hacia un modelo de sociedad más equitativa, justa, democrática, que atienda a la diversidad de las distintas organizaciones y territorios. A la par que adquieren conciencia de ello, sienten que ellos y ellas mismas están contribuyendo a impulsar ese nuevo modelo de sociedad (Pellicer-Sifres *et al.*, 2018).

Sin embargo, aunque se compartan los valores centrales del desarrollo humano, sus prácticas revelan algunos matices: en el caso de la sostenibilidad existe un discurso general de austeridad en todos los casos, pero en el caso de Som Energía más dirigido al ahorro y a la eficiencia y en el caso del grupo de consumo más cercano al decrecimiento. Por lo que se refiere a la participación, Som Energía focaliza su discurso y práctica en la participación de las decisiones de la cooperativa como operador en el mercado, mientras que los grupos asumen un discurso centrado en la participación directa (en alianza con las personas productoras de alimentos) en todo el proceso de producción, distribución y consumo en el sistema agroalimentario. Respecto a la diversidad, Som Energía centra su práctica en la multiplicidad de opciones de consumo, mientras que los grupos de consumo extienden la diversidad a la multiplicidad de formas de producir, relacionarse y generar conocimiento. Por último, en relación con la equidad, Som Energía se centra en el acceso de bienes producidos mientras que el grupo de consumo focaliza su discurso y acción en el acceso y control de recursos.

Por último, por lo que se refiere a las capacidades que las experiencias de isc comparten, se encuentran capacidades de tipo material y no material. De entre las primeras, destaca la capacidad de poder tener acceso a la alimentación y la energía de manera segura y rápida. Esta capacidad es similar a la que pueden ofrecer los regímenes. Pero, junto con esta, tendríamos otras capacidades que son características de las isc y que podemos identificar como capacidades colectivas, es decir capacidades que se crean en la interacción

social: 1) la capacidad de proteger los bienes sociales y naturales, 2) la capacidad de participar colectivamente, 3) la de formar parte de una comunidad y territorio, y 4) la capacidad de reflexionar de manera crítica.

Asimismo, en el caso de los grupos de consumo, se promueve la capacidad colectiva de impulsar un modelo de desarrollo «decreciente», es decir de cuestionar que se necesite el crecimiento económico para tener una buena calidad de vida. Además, se valora tener control sobre todo el proceso de producción y consumo de alimentos y poder consumir de una manera diversa. La primera de estas capacidades la valoramos como capacidad de carácter colectivo ya que es la pertenencia a los grupos de consumo las que la posibilita. Sin embargo, la segunda de ellas, nos parece una capacidad de tipo individual ya que, aunque es posibilitada por la acción del grupo, responde a una elección de carácter individual.

En el caso de Som Energia, las capacidades individuales que se encuentran son la de consumir de una manera más austera y la de poder ampliar las opciones de consumo de energía.

CONCLUSIONES

La investigación realizada permite presentar una serie de conclusiones que pueden ser relevante para pensar en el sentido de la transformación en la ISC, entender sus estrategias y su direccionalidad, desde la perspectiva del desarrollo humano.

En primer lugar, se evidencia que, en estas ISC, se está construyendo un conocimiento crítico y valioso para proponer nuevos modelos articulados en torno a valores alternativos, alineados con el desarrollo humano, independientemente de la escala de los logros de estas experiencias (mayor en Som Energia, menor en los grupos de consumo). La construcción de este conocimiento, del re-enmarcado de temas y del reto a los supuestos, marcos, recetas y modelos dominantes, ya resulta de central importancia.

En segundo lugar, el ejemplo de las dos experiencias nos permite visibilizar la expansión de valores y capacidades de distinto tipo. No solo se trata de consumir energía o comida, sino también existen capacidades relacionadas con la participación, con la vinculación al territorio, con la generación de un conocimiento crítico, etc. El set de capacidades es mucho mayor, y además está conectado con dimensiones no solo materiales sino también simbólicas y culturales, con lo que abarca muchos más aspectos del bienestar (Alkire y Deneulin, 2009).

En tercer lugar, destaca también la cuestión de la agencia como un elemento relevante que se está construyendo en ambas iniciativas, puesto que consiguen ir más allá de la generación de conciencia crítica y ofrecen además herramientas alternativas para ejercer la acción transformadora (los grupos para consumir alimentos y la comercializadora para consumir energía).

En cuarto lugar, los dos casos de estudio han evidenciado que las propuestas de estrategias y vías de transición son distintas, potencialmente complementarias y dependientes del contexto y sector, si bien están ambas promoviendo cambios sistémicos hacia un modelo sustentado en valores comunes.

Resulta difícil, y queda fuera del alcance del trabajo, afirmar que estas prácticas podrían efectivamente contribuir a una sustitución completa de las formas dominantes de producción, distribución y consumo en los sistemas de alimentación o de energía. Por el contrario, podrían ofrecer algunos elementos que pudieran fácilmente ser incluidos por el régimen para reformarse, relegitimarse y consolidarse sin generar grandes cambios. No obstante, el trabajo sí que sitúa elementos relevantes para esta discusión: las estrategias de transformación pueden ser múltiples, apuntan a modelos distintos a los existentes en distintas dimensiones, y se producen en procesos de largo plazo cuyos resultados dependen de múltiples cuestiones contextuales y estructurales que presionan a los sistemas y pueden abrir ventanas de oportunidad.

Finalmente, sobre la teoría, podemos concluir que el marco del desarrollo humano conectado con el de transiciones sociotécnicas, abre posibilidades para superar las limitaciones señaladas en la literatura, y permite entender las propuestas y procesos de cambio sociotécnico, pero además añade un enfoque normativo que permite capturar de una manera más profunda el sentido de la transformación. Las dos experiencias de ISC realizan prácticas transformadoras al plantear sistemas muy distintos a los dominantes, sustentados sobre visiones de la equidad y sostenibilidad más amplias que las de los regímenes, y contribuyendo a la expansión de capacidades individuales y colectivas y a la agencia de sus integrantes.

AGRADECIMIENTOS

Queríamos agradecer a los y las participantes de las iniciativas de innovación social colectiva su implicación en la investigación. Asimismo, a los y las colegas de distintas universidades con las que hemos discutido los resultados de la investigación y al Ministerio de Industria, Economía y

Competitividad que ha financiado la investigación en el marco del proyecto *Innovación de base frente al cambio climático. Aprendizajes en nichos de innovación social para mejorar prácticas y políticas para la transición hacia el desarrollo humano* CSO2016-80152-R.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad Montesinos, Jaime & Abad Montesinos, Mercedes (2014). La economía social y solidaria como alternativa económica. Bienes comunes y democracia. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 15, 55-75.
- Alkire, Sabina & Deneulin, Severine (2009). The human development and capability approach. En Deneulin, Severine & Shahani, Lila (eds.) *An Introduction to the Human Development and Capability Approach*, 22-49. Londres: Earthscan.
- Barcia, José Vicente & Romero, Cote (2014). *Alta tensión: por un nuevo modelo energético sostenible, democrático y ciudadano*. Madrid: Icaria.
- Belda-Miquel, Sergio, Pellicer-Sifres, Victoria y Alejandra Boni (2016). Rethinking transformation to face climate change. Insights an energy grassroots experience. *4s/EASST Conference*. 1-3 septiembre 2016. Barcelona.
- Boni, Alejandra & Melanie Walker (2016). *Universities and global human development: Theoretical and empirical insights for social change*. Routledge.
- Cabanes Morote, Mar & Gómez López, José Daniel (2014). Economía social y soberanía alimentaria. Aportaciones de las cooperativas y asociaciones agroecológicas de producción y consumo al bienestar de los territorios. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 82, diciembre-enero, 127-154.
- Caney, Simon (2010). Climate Change, Human Rights, and Moral Thresholds. En Gardiner, Stephen, Caney, Simon, Jamieson, Dale & Shue, Henry (eds.) *Climate Ethics: Essential Readings*. Nueva York: Oxford University Press.
- Cavallini, Simona, Soldi, Rosella, Friedl, Julia & Volpe, Margherita. (2016). Using the quadruple helix approach to accelerate the transfer of research and innovation results to regional growth. *Consortium Progress Consulting Srl & Fondazione FORMIT*. Recuperado de <http://bit.ly/2zgInpZ>. [Consultado el 20 de enero de 2009.]

- Comim, Flavio & Carey, Frank (2001). 'Social capital and the Capability Approach: are Putnam and en incompatible bedfellows?', paper presented at the *EAEPE Conference 'Comparing Economic Institutions'*, Siena, noviembre.
- Crocker, David (2008). *Ethics of Global Development: Agency, Capability, and Deliberative Democracy*. Cambridge, Nueva York: Cambridge University Press.
- Dubuisson-Quellier, Sophie, Lamine, Claire & Le Velly, Ronan (2011). Citizenship and Consumption: Mobilisation in Alternative Food Systems in France. *Sociologia Ruralis*, Wiley, 51(3), 304-323.
- Freeman, Chris (1991). Technology, progress and the quality of life. *Science and Public Policy*, 18(6), 407-418.
- Geel, Frank W. (2002). Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: a multi-level perspective and a case-study. *Research Policy* 31, 1257-1274. doi: 10.1016/S0048-7333(02)00062-8.
- Geels, Frank W. (2011). The multi-level perspective on sustainability transitions: Responses to seven criticisms. *Environmental Innovation and Societal Transitions* 1(1): 24-40. doi:10.1016/j.eist.2011.02.002.
- Geels, Frank W. & Schot, Johan W (2007). Typology of sociotechnical transition pathways. *Research Policy* 36:399-417. doi: 10.1016/j.respol.2007.01.003.
- Goodman, David; DuPuis, Erna Melanie & Goodman, Michael K. (2012). *Alternative food networks: Knowledge, practice, and politics*. Routledge.
- Ibrahim, Solava (2006). From Individual to Collective Capabilities: The Capability Approach as a Conceptual Framework for Self-help. *Journal of Human Development and Capabilities: A Multi-Disciplinary Journal for People-Centered Development*, 7, 397-416.
- Innerarity, Daniel (2012). Otra ciencia económica. *Recerca: Revista de Pensament i Anàlisi* 12: 53-60.
- Klein, Juan Luis (2014). L'innovation sociale au coeur de l'analyse de la transformation sociale. La programmation scientifique du CRISES 2014-2020. *Les Cahiers du CRISES. Collection Études théoriques et méthodologiques. ET1703*.
- Marques, Pedro, Morgan, Kevin & Richardson, Ranald (2017). Social innovation in question: The theoretical and practical implications of a contested concept. *Environment and Planning C: Politics and Space*, 2017, doi: 10.1177/2399654417717986.
- Moulaert, Frank, Mehmood, Abid, MacCallum, Diana & Leubolt, Bernhard (eds.) (2017). *Social innovation as a trigger for transformations-the*

- role of research*, Louxembourg: European Commission. Recuperado de https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy_reviews/social_innovation_trigger_for_transformations.pdf. [Consultado el 30 de enero de 2018.]
- Nussbaum, Martha Craven (2012). *Las mujeres y el desarrollo humano*. Barcelona: Herder Editorial.
- OECD (2010) *The OECD innovation strategy: getting a head start on tomorrow*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. Recuperado de <http://www.oecd.org/sti/inno/theoecdinnovationstrategygettingaheadstartontomorrow.htm>. [Consultado el 29 de enero de 2018.]
- Ordóñez Roig, Vicente. (2014). Economía, valores y democracia. Diálogo con Christian Felber. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi* 15: 153-161.
- Pellicer-Sifres, Victoria, Belda-Miquel, Sergio, López-Fogués, Aurora & Alejandra Boni Aristizábal, A. (2017). Grassroots Social Innovation for Human Development: An Analysis of Alternative Food Networks in the City of Valencia (Spain). *Journal of Human Development and Capabilities*, 18(2), 258-274.
- Pellicer-Sifres, Victoria, Belda-Miquel, Sergio, Cuesta-Fernández, Iván & Alejandra Boni (2018). Learning, transformative action, and grassroots innovation: Insights from the Spanish energy cooperative Som Energia. *Energy Research & Social Science*, 42, 100-111.
- PNUD (2010). *Informe de Desarrollo Humano*. Nueva York: PNUD.
- Scott-Cato, Mollie & Hillier, Jean J. (2010). How could we study climate-related social innovation? Applying Deleuzean philosophy to transition towns. *Environmental Politics* 19(6): 869-887. doi: 10.1080/09644016.2010.518677.
- Sen, Amartya K. (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Seyfang, Gill & Smith, Adrian (2007). Grassroots Innovations for Sustainable Development: Towards a New Research and Policy Agenda. *Environmental Politics* 16(4):584-603. doi: 10.1080/09644010701419121.
- Seyfang, Gill & Haxeltine, Alex (2012). Growing grassroots innovations: Exploring the role of community based initiatives in governing sustainable energy transitions. *Environment and Planning C: Government and Policy* 30(3): doi: 381-400. 10.1068/c10222.
- Smith, Adrian (2017). Innovación social, democracia y makerspaces. *Revista Española del Tercer Sector*, 36, 49-74.

- Smith, Adrian (2007). Translating Sustainabilities between Green Niches and Socio-Technical Regimes, *Technology Analysis & Strategic Management* 19(4): 427-450 doi: 10.1080/09537320701403334.
- Smith, Adrian & Seyfang, Gill (2009). Grassroots Innovations for Sustainable Consumption en Seyfang, Gill (ed.) *The New Economics of Sustainable Consumption*, pp. 63-82. Londres: Palgrave Macmillan.
- Smith, Adrian, Ely, Adrian, Fressoli, Mariano, Abrol, Dinesh & Arond, Elisa (2016). *Grassroots innovation movements*. Londres: Routledge.
- Sovacool, Benjamin K. & David J. Hess. Ordering theories: Typologies and conceptual frameworks for sociotechnical change. *Social studies of science* 47.5 (2017): 703-750. doi: 10.1177/0306312717709363.
- Tirado, Sergio, Jiménez, Luis, López, José Luis & Martín, Jorge (2014). *Pobreza energética en España. Análisis de tendencias*. Madrid: Asociación de Ciencias Ambientales. Recuperado de <https://unaf.org/wp-content/uploads/2014/05/estudio-de-pobreza-energ%C3%A9tica-en-esp%C3%B1a-2014.pdf>. [Consultado el 29 de enero de 2018.]
- Urkidi, Leire, Lago, Rosa, Basurko, Izaro, Mantxo, Martín, Barcena, Iñaki & Akizu, Ortzi (2015). *Transiciones energéticas: sostenibilidad y democracia energética*. Bilbao: Euskal Herriko Unibertsitatea, Argitalpen Zerbitzua.
- Vivas, Ester (2010). El consum agroecològic a l'estat espanyol: una opció política. En Medina, F. Xavier (ed.). *Reflexions sobre les alimentacions contemporànies. de les biotecnologies als productes ecològics*. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya.

Applying Strategic Niche Management to understand how universities contribute to the development of social innovation niches: the case of the Social Innovation Scientific Park in Colombia

*Aplicación de la Gestión Estratégica de Nichos
para comprender cómo las universidades contribuyen
al desarrollo de los nichos de innovación social: el caso
del Parque Científico de Innovación Social en Colombia*

SARA CALVO, ANDRÉS MORALES & JEFFERSON ENRIQUE ARIAS GÓMEZ

MIDDLESEX UNIVERSITY LONDON - THE OPEN UNIVERSITY & CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

Artículo recibido: 31 de enero de 2018
Solicitud de revisión: 3 de abril de 2018
Artículo aceptado: 3 de septiembre de 2018

Calvo, Sara; Morales, Andrés & Arias Gómez, Jefferson Enrique (2018). Applying Strategic Niche Management to understand how universities contribute to the development of social innovation niches: the case of the Social Innovation Scientific park in Colombia. *Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 95-130.

Abstract

Little literature has looked at the role of universities promoting and supporting grass-roots social innovations. This paper addresses this gap by examining how universities contribute to social innovation in Colombia. In seeking to develop a good understanding of how universities can contribute to the development of social innovation niches, we draw upon the Strategic Niche Management theory and the three areas of activity which constitute effective niche-building: social networks, expectations and visions and learning. We explore this phenomenon with the Parque Científico de Innovación Social, founded by Uniminuto University in 2012, using video case study research methodology. Findings suggest the important role played by Uniminuto University influencing the current higher education system regime by enhancing the development of social innovation niches. These results have implications for advancing the debate on the role of higher education institutions in contributing to the development of social innovation processes.

Key words: Social Innovation; Strategic Niche Management; higher education; Colombia

Resumen

Poca literatura ha analizado el papel de las universidades promoviendo y apoyando las innovaciones sociales de base. Este documento aborda esta brecha al examinar cómo las universidades contribuyen a la innovación social en Colombia. Al tratar de desarrollar una buena comprensión de cómo las universidades pueden contribuir al desarrollo de nichos de innovación social, recurrimos a la teoría de Gestión Estratégica de Nichos y las tres áreas de actividad que constituyen la creación efectiva de nichos: redes sociales, expectativas y visiones y aprendizaje. Exploramos este fenómeno con el Parque Científico de Innovación Social, fundado por la Universidad de Uniminuto en 2012, utilizando la metodología de investigación de estudios de casos de video. Los hallazgos sugieren el importante papel desempeñado por la Universidad de Uniminuto que influye en el régimen actual del sistema de educación superior al mejorar el desarrollo de nichos de innovación social. Estos resultados tienen implicaciones para avanzar en el debate sobre el papel de las instituciones de educación superior en la contribución al desarrollo de los procesos de innovación social.

Palabras clave: Innovación social; Gestión Estratégica de Nichos; educación superior; Colombia

1. INTRODUCTION

The term ‘social innovation’ (SI) has gained momentum over the last decade, and it is very popular among policy makers, academics and practitioners (Cajaiba-Santana, 2014). SI can be defined as a novel activity or organisational mode that is not, or at least not primarily, motivated by earning profits for individuals but is primarily intended to address complex societal challenges (Pol and Ville, 2009; McKelvey and Zaring, 2017).

The current higher education (HE) system regime focused on the demands of the market, leading universities to become competitive institutions and collaborate primarily with big private corporations and the public sector rather than grassroots organisations and vulnerable populations (Benson et al., 2007; Checkoway, 2001; Deiacio et al., 2012). One major debate about the role of higher education institutions (HEIs) is the extent to which they can contribute to business innovation and economic development. A study by Salter and Martin (2001) identified six major mechanisms by which HEIs can help: increasing the stock of useful knowledge, educating skilled graduates, developing new scientific instrumentation/methodologies, shaping networks and stimulating social interaction, enhancing the capacity for scientific and technological problem-solving and creating new firms. Yet, little literature has looked at the role of universities contributing to the development of grassroots social innovations (Perkmann et al., 2013; Benneworth and Cunha, 2015; British Council, 2016; McKelvey and Zaring, 2017).

In seeking to develop a good understanding of how HEIs can contribute to the development of SI, this paper draws upon the Strategic Niche Management (SNM) theory and applies this within the Colombian context (Schot and Geels, 2014). While most research within SNM to date has focused on managed technological innovation in market contexts, a body of work on ‘social innovations’ that examines grassroots civil society-led initiatives for sustainability is growing (Seyfang and Smith, 2007; Seyfang et al., 2014). Hence, this paper contributes to our knowledge of the phenomenon of SNM by testing the applicability of this theory to the context of HEIs (considered this to be part of grassroots social innovations), as well as to advancing the debate on the role of universities in contributing to the development of SI niches and influencing the current HE system regime.

The field of SI in the context of HEIs will be explored by selecting the Social Innovation Scientific Park (in Spanish, Parque Científico de Innovación Social or PCIS), located within Uniminuto University to promote and support social innovation, as a case study. Since its establishment, Uniminuto University has developed a range of SI related programmes, aimed at addressing inequalities and social exclusion by supporting staff and students from vulnerable and low-income backgrounds to make a positive contribution to the communities in which they live, work and study (Arias, 2013b).

This paper raises a series of questions: Can we explain how do universities contribute to the development of SI niches using SNM? To what extent do the experiences of PCIS at Uniminuto University and their interactions with networks and intermediaries suggest that a ‘niche management’ is emerging, and at what stage of development is it? What are the challenges for promoting and supporting the development of a SI niche within the current Colombian HE system regime? The paper proposes a conceptual framework to help us understand this phenomenon. This framework is based on the literature overview in Section 2. Section 3 presents the case study and discusses the research methodology designed to illustrate the conceptual framework. Section 4 presents the research findings and discussion. The final section presents the conclusions of this paper and makes suggestions for further research.

2. LITERATURE REVIEW

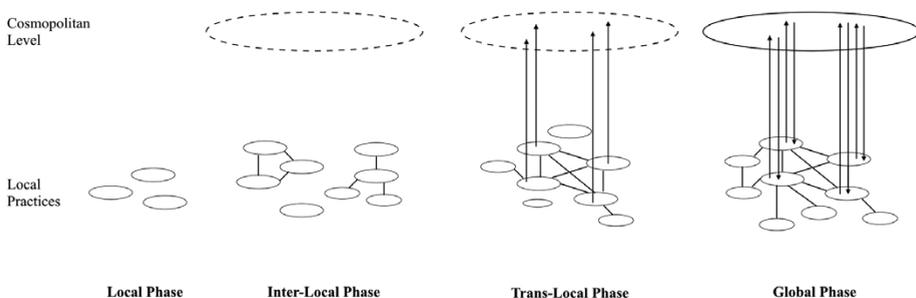
2.1. Strategic Niche Management theory

There is a growing interest in the governance of sociotechnical transitions in the context of debates about how modern industrial societies can attempt to shift towards more sustainable development (Grin et al, 2010). In recent years, a literature on sustainability transitions in the specific field of organisation and business management has emerged which posits a multilevel perspective (MLP) to capture the dialectical relationship between micro level actors and macro level structures (landscapes, regimes and niches) (Geels, 2002).

The transitions literature develops the notion of sociotechnical niches where a niche can emerge against a dominant sociotechnical regime. While regime is understood as a relatively stable and aligned set of rules directing the behaviour of a set of actors along the trajectory of incremental innovation, niches are conceived as protected spaces where novel sociotechnical configurations are established (often as a direct response to an unsustainable regime), experimented with, and developed, away from the normal selection pressures of the regime (Smith and Raven, 2012). Moreover, a landscape can be defined as exogenous events and trends that shape niche-regime dynamics. Seyfang and Smith (2007) distinguished two types of niche innovations: market based and grassroots. They argued that market based innovations differ from grassroots innovations in context (market vs social economy), driving force (profit vs social need), niche (market rules vs values), organisational form (firm vs diversity of organisations), and resources (commercial oriented vs diverse non-profit funding). For this paper, we are interested in exploring grassroots niche innovations.

The SNM approach has been developed to further understand and govern processes of niche creation (Schot and Geels, 2008). The SNM theory allows us to test the role of grassroots innovations (in this case, HEIs) as agents of change and their ability to form niche spaces where new ideas and practices can be developed (Raven, 2005; Geels, 2002). In the SNM literature, Schot and Geels (2008) identified three areas of activity which constitute effective niche-building looking at the conditions under which niches become influential: social networks, expectations and visions and learning. Firstly, a growing social network, including all relevant types of actors within the niche, both creates opportunities for stakeholder interaction and a micro market that provides the resources necessary for experi-

mentation and temporary protection. Secondly, the articulation of expectations and visions of high quality by the participating actors, particularly when they are robust and shared by many actors, give direction and legitimacy to the niche (Witkamp et al., 2011). Third, and most important, are the learning processes at multiple dimensions. Learning processes should not be limited to first-order learning, that is, the gathering of facts and data, but should also comprehend second order learning, which is directed at changing cognitive frames and assumptions (Schot and Geels, 2008). SNM argues that the better these three processes and their interactions are managed, the greater the chance that the niche can develop into a market niche, transforming or becoming a viable alternative to an existing regime (Witkamp et al., 2011). As can be seen in Figure 1, there are four main phases in the development of shared technological knowledge: a local phase (a set of isolated projects), an inter-local phase (a niche level emerges where projects share knowledge and experiences), a trans-local phase (where actors play a role in developing interest to manage external expectations and local knowledge is systematically fed 'up' to constitute the aggregated learning required at niche level) and a global phase (where we see greater institutionalisation and standardisation of practices in the field with niche standards shaping local practices, therefore becoming a stable regime).



Source: Based in Geels and Deuten (2006: 269)

Figure 1
Phase in the development of shared technological knowledge

As with other transition theories, SNM has not been without criticism. Some have criticised it for being too much of a bottom-up strategy focusing on single activities (Berkout et al, 2004). Moreover, others have commented that the SNM theory is vague as there are problems in explaining niche development as there is little evidence of initiatives becoming major learning vehicles for wider change towards new socio-technological regimes (Seyfang et al, 2014; Nill and Kemp, 2009). However, we consider that this paper can contribute to the existing SNM literature by generating useful insights into the stage of niche development and the challenges the SI niche face with the current Colombian HE system regime using the case study of the PCIS at Uniminuto university.

2.2. Social Innovation in Higher Education: a new niche in Colombia?

The concept of SI has become popular recently as an attempt to capture and describe bottom-up phenomena where new ideas, approaches, techniques and organisational forms grew from humble roots into substantive new social capacities (Benneworth and Cunha, 2015). Examples of SI are food co-ops, community supported forms of agriculture, social impact hubs and self-help portals among others. Three theoretical perspectives have guided the research on the subject of SI. In the first one, there is an 'agentic centered perspective', an individualistic and behaviorist approach, in which SI is created through the actions undertaken by specific individuals. The second approach is the 'structuralist perspective', in which SI is perceived as determined by the external structural context. The third approach is 'the structuration perspective', where SI is conceived as interactively influenced by both agents and social structures (Cajaiba-Santana, 2014).

Within the researched academic literature, three different understandings of SI can also be distinguished (Schmitt, 2014). The first strand focuses on non-technical innovations in an organisational context, where SI refers to improvements in social capital to enhance organisational effectiveness (Moulaert et al., 2007). The second strand regards SI as connected to technological innovation, reflecting the strong technology orientation of current innovation research (Howaldt & Kopp, 2012). The third strand takes up the notion of SI as new social practices. The work of Zapf (1989: 177) can be considered the point of origin of this theoretical school defining social innovation as:

new ways to reach aims, in particular new organizational forms, new regulations, new lifestyles, which alter the direction of social change and which solve problems better than former practices. They should be worth being imitated and institutionalised.

Most niche analysis to date has focused on market contexts and business-led technological innovations. In contrast, a growing body of work studying grassroots innovations frames radical community-based action for sustainability as an overlooked site of innovation for sustainability (Seyfang et al., 2014).

Previous research has examined SNM and SI in the context of complementary currencies (Seyfang and Longhurst, 2013b), energy (Hielscher et al., 2013), food (Hargreaves et al., 2013), and eco-housing (Avelino and Kunze, 2009). These studies have found that for participants, it is often the symbolic and shared practice of deep values which brings the principal benefits, rather than any tangible economic or material impacts. For example, local currency activists feel empowered by creating and using money which values people's labour equally; food activists highly value their ability to bypass supermarkets, even for relatively small proportions of their provisioning (Seyfang, 2009). These initiatives form 'pockets' of shared values different to mainstream norms, and communities of interest coalesce around them, in mutually supporting (hence, protective) spaces (Seyfang et al., 2014). However, these initiatives fail to scale up and become transferable as they are situated in local contexts and an absence of long-term resourcing and institutional support (Smith et al., 2013).

This work seeks to explore how HEIs can contribute to the development of SI niches, and seek insight into how the niche might be supported to overcome the challenges they face with the higher education (HE) system regime that focused on the demands of the market giving emphasis to private corporations and the public sector rather than grassroots organisations and vulnerable populations (Innerarity, 2010). We propose that SI initiatives have the following characteristics: a) the primary purpose of SI is social change rather than profit maximisation; b) SI results in improved welfare, quality of life or social relations; and c) SI is system-changing, altering perceptions, behaviours and structures and resulting in profound societal change (McKelvey and Zaring, 2017).

Whilst universities clearly have a role to play in creating new collective social systems, in the last 30 years, they have been modernised through individual processes including marketisation and privatisation, leaving them increasingly competitive rather than collaborative institutions (Benneworth and Cunha, 2013). Additionally, the marketisation in HE is demon-

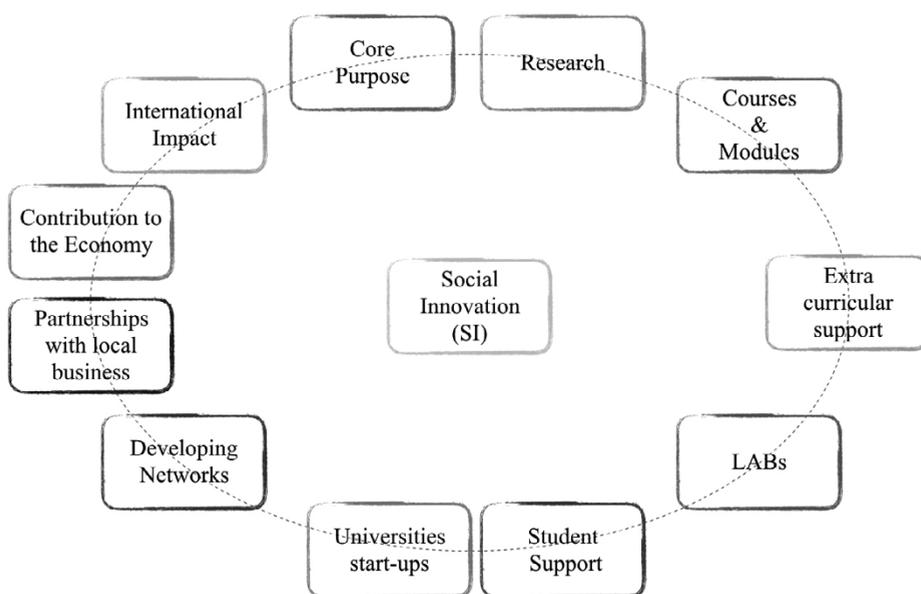
strated, as the modern reforms influencing the operation of universities and their programmes of study are presented as an element of their modernisation, according to the demands of the market (Middleton, 2000). Researchers have also dealt with the internationalisation of universities and the changes to the institutions in corresponding to the demands of a particular type of educational service for students, confronting them as customers-consumers (Stier & Börjesson, 2010). A book published in 2009 by Boni and Walker about capabilities at universities argues that the human development and capability approach¹ can elucidate development debates drawing on local, national and international issues, advocating for a new arena of engagement with universities as key sites of development and freedoms beyond human capital and challenging development omissions and gaps around university education.

A major debate concerns on the contributions of universities to innovation and employment. Several studies have been conducted about the impact of universities on the innovation industry (Feller et al 2002; Veugelers & Del Rey, 2014). An example of this is the work conducted by Feller et al (2002) on how engineering research centers (ERC) sited in universities impact industrial innovation. Additionally, in the last years, there has also been interest in development thinking around universities and their contribution in making a more equal world.

We have recently observed a number of universities with a growing interest in supporting SI related projects in a variety of ways, for example, by providing placements and work opportunities for students in existing companies, university staff and researchers procuring or providing SI related services, or even students setting up their own initiatives (see Figure 2 for further details) (Calvo, 2015). While some universities have taken a 'top-down' approach by incorporating SI explicitly into their core strategic goals and embedding it across everything they do (for example, The Open University and Northampton University in the United Kingdom), others have provided tailored modules and support for students and graduates as part of a wider objective to support enterprise and enhance employability

1 «The human and capability approach is essentially a 'people-centered' approach, which puts human agency (rather than organizations such as markets or governments) at the centre of the stage. The crucial role of social opportunities is to expand the realm of human agency and freedom, both as an end in itself and as a means of further expansion of opportunity' (...) is a useful reminder not to view individuals and their opportunities in isolated terms. The options that a person has depend greatly on relations with others and on what the state and other institutions do. We shall be particularly concerned with those opportunities that are strongly influenced by social circumstances and public policy...» (Drèze & Sen 2002: 6).

(Calvo, 2015). These initiatives have been managed and/or supported by numerous student enterprise societies such as Student Hubs and incubators (for example, the Pontifical Catholic University of Chile).



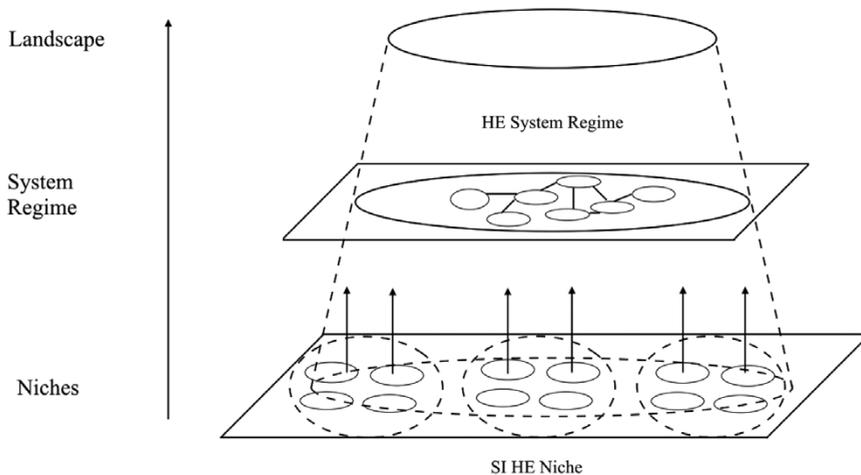
Source: Compiled by Authors

Figure 2
A typology of how universities can contribute to SI

Several studies have suggested that promoting and supporting SI in HEIs stimulate and sustain such practices, enhancing diversity, social inclusion, citizenship, and local learning communities and partnerships, which is central to economic growth and regeneration, and that it is therefore important to re-connect the social dimension of education with the economic (Matheson, 2008; British Council, 2016). For example, a recent book publication authored by Brundenius et al. (2017) shows the importance of inclusive development and innovation on economic growth and demonstrates the ways in which universities around the world are pioneers in

this area through initiatives in social responsibility and social innovation. The research included in this book brings case studies from Latin America, Northern and Eastern Europe, and Sub-Saharan Africa, providing an insight into actions that are taken by universities on inclusive development and social innovation, and overall regional economic and social development.

To test the applicability of SNM in examining how universities contribute to the development of SI niches, we look for evidence of a SI niche being formed within the current HE system regime and explore this phenomenon with the PCIS at Uniminuto University.



Source: Based in Geels and Deuten (2006: 269)

Figure 3
A multi-level perspective to explore SI in HE in Colombia

3. METHODOLOGY

The findings presented here are drawn from a qualitative case study research with the PCIS at Uniminuto University. As Yin (2009: 18) defines, a case study is '*an empirical inquiry that investigates a contemporary*

phenomenon in depth and within its real-life context, especially when the boundaries between the phenomenon and context are not clearly evident'. In this paper, we use video case study research as it permits us and the participants to express creatively and in doing so, enables the participants to express aspects of their experiences or emotions which would otherwise remain unsaid (Rakić & Chambers, 2011). Besides this, video research allows us to present the findings in non-conventional ways, reaching wider audiences, empowering participants and making knowledge accessible and easier to share (Jewitt, 2012). Thus, we considered the three different stages of video case study research: preproduction, production and postproduction² (Calvo and Morales, 2017).

The study was conducted in three phases over seven months (from February to September 2017). In the first phase, a literature search was conducted to gain a good understanding of SI and HEIs in Colombia, and in particular the PCIS at Uniminuto University. We investigated the objectives, activities, and developmental trajectory of Uniminuto University, founded by the priest Rafael Garcia Herreros in 1992, and the origins and development of the PCIS. For this, we analysed the content of reports and documentation including book publications, journal articles and grey materials. In the second phase, we conducted 15 in-depth semi-structured video interviews with key stakeholders of the PCIS (see Table 1 for more details). Each face-to-face semi-structured interview, conducted in Spanish, lasted between 30 and 90 minutes and was video-recorded and transcribed verbatim.

The schedule of interviews consisted of two sections: the first involved questions about individual participant features (e.g., gender, age, occupation), and the second consisted of open-ended questions related to the role of the PCIS promoting and supporting SI, and in particular the three SNM processes as indicated in Table 2. In the third phase, fieldnotes were made out of observations done of events and activities organised at the PCIS to complement the data collected.

2 Preproduction includes research design, planning logistical details such as who will be in the video, who will be involved, the equipment used and the initial shooting plan (storyboard and interview schedule). The production stage relates to the data collection. The postproduction stage includes data processing and analysis and putting all the pieces together (Calvo and Morales, 2016).

Table 1
Data collection from semi-structured interviews

Interviewees	Role	Gender	Interview Duration	Transcription pages
1	Vice-Chancellor, Main Campus	Male	90	11
2	Manager, PCIS	Male	60	5
3	Director of the appropriation of Social Knowledge	Female	40	3
4	Leader of the Social Innovation School	Male	50	4
5	Staff, Observatory of Social Innovation	Male	55	5
6	Leader of Empreneverde	Male	40	3
7	Director of the Observatory of Social Innovation	Male	45	4
8	Corrdinator of the Platform of Projects	Female	60	5
9	Professor at the peace degree	Male	30	3
10	Staff at STEM	Male	55	5
11	Staff at Projects	Male	40	3
12	Director of the Platform of Projects	Male	45	4
13	Staff, Research	Male	50	5
14	Entrepreneur, Shape-brand (Empreneverde)	Female	40	3
15	Entrepreneur, Mixtura (Empreneverde)	Female	45	4

Table 2
Semi-structured interview script

Theory	Concept	Interview questions
General questions		<p>What is your name, gender and age?</p> <p>What is your role at the PCIS?</p> <p>How it all started?</p> <p>What has been your role in the PCIS?</p> <p>What are the challenges that the PCIS is currently facing?</p>
Strategic Niche Management	Social network building	<p>Which partners have been involved so far?</p> <p>How was the interaction between partners?</p> <p>Were there enough resources available?</p> <p>Who provided which resources?</p> <p>Did the size of the network increase or shrink?</p>
	Articulation of visions and expectations	<p>Did an overall shared vision emerge?</p> <p>How have the expectations evolved?</p> <p>How have expectations been articulated between partners?</p> <p>On which experiences were the expectations based?</p>
	Learning processes	<p>What type of learning occurred in the project?</p> <p>How was learning organised?</p> <p>What were the most surprising results?</p>

For data analysis, we used a similar procedure as the one described by Naber et al (2017). First, an open coding strategy was used in order to identify the development of a SI niche within the PCIS. SNM concepts were used as sensitizing concepts to direct the analysis, meaning that raw data was compared with the theoretical background discussed in the theory section, in particular the three main processes that highlights the current developmental stage of the niche: social networks, expectations and visions and learning processes. Key codes were identified from the video interviews, fieldnotes and secondary sources and were refined as the analysis evolved. An iterative analytical process was used to draw out the key codes, commonalities and variations across stakeholders' responses, and analysed according to theoretically-informed codes. Ethical approval was obtained from participants to publish a video and other research related materials, which included informed consent and 'responsible' research practice. A short video was produced using Final Cut Studio 3, a professional video and audio program.³

Country Context

Colombia has traditionally been a country that has looked to the global North for its model of development; one characterised by the support of big corporations and the public sector leaving little space for grassroots innovations. Yet, there has been a recent interest in the support of peer to peer social and solidarity initiatives including grassroots social innovations (Roig, 2014; Montesinos & Montesinos, 2014; Calvo and Morales, 2015).

Since 2010, the Colombian government, particularly through the Technology, Information and Communications Ministry (in Spanish, Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia or MINTIC), has promoted grassroots SI initiatives by implementing strategic programmes and creating new scenarios through partnerships between the state, for-profit and non-profit organisations. The Social Innovation Centre (in Spanish, Centro de Innovación Social or CIS) within the 'National Agency for Overcoming Extreme Poverty' (in Spanish, Agencia Nacional para la Pobreza Extrema, ANSPE) was also founded in 2011 to support SI initiatives for extreme poverty eradication, aiming to help 1,500,000 families out of extreme poverty by 2020 (Pulford, Hackett & Daste, 2014; Castillo, 2011; Villa and

3 See video link here: <https://www.youtube.com/watch?v=mH8oudlUiZA&feature=youtu.be>

Melo, 2015; Frias et al., 2013). In 2013, the Social Innovation National Node (in Spanish, Nodo Nacional de Innovación Social or NNIS⁴) was also created as a platform for collective action, to enable the construction and implementation of SI policies, programmes and projects by citizens and communities, such as *'the Hilando Project'*, where they have mapped SI practices in 14 departments across the country in collaboration with several Colombian universities, including Uniminuto University⁵ (ANSPE, 2013; CEPAL, 2009).

The Administrative Department of Science, Technology and Innovation (in Spanish, Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación or Colciencias), the Colombian government agency that supports fundamental and applied research in Colombia has also started supporting SI related projects since 2010. Moreover, several universities have started to incorporate the term 'social innovation' within their curriculum and programmes. An example of this is ICESI university in Cali that has also developed a Master's programme on the Management of Social Innovation practices. Yet, Uniminuto University that is part of Corporación Minuto de Dios founded by the Father Rafael Garcia Herreros in 1992, has been considered a SI pioneer within the HE sector in Colombia (Rocha, 2011; Bernal, 2013).

4. RESEARCH FINDINGS AND DISCUSSION

We apply SNM to assess 1) the developmental trajectory of a SI niche within the PCIS at Uniminuto University, 2) to identify the phase of niche development the sector appears to be exhibiting by looking at the niche-building processes of social network building, articulation of visions and expectations and learning processes, 3) and explore the challenges the SI niche currently has within the current HE system regime.

4.1. The developmental trajectory of the SI niche

Table 3 indicates the developmental trajectory of the SI niche within the PCIS at Uniminuto University presenting the evolution from the local to a global phase.

4 NNIS was implemented by the Colombian Government with the Ministry of Information Technology and communications (in Spanish, Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC), the National Learning Service (in Spanish, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) and the Department for Social Prosperity (DPS).

5 See link here: <http://centrodeinnovacion.gobiernoenlinea.gov.co/es/experiencias/hilando>

In 1950, Father Rafael García began hosting a radio show called ‘El Minuto de Dios’ (God’s Minute), a daily one-minute show of religious reflection. It proved popular and soon expanded on the radio and moved to television in 1955, making it the longest-running programme on Colombian television until today. In 1961, he commenced the Million Banquet (in Spanish, *Banquete del Millón*) as a fundraising campaign, where the wealthy paid large amounts to eat a simple meal (Domanski et al., 2016). Rafael used the funds to build houses for the poor. Among other things that the Minuto de Dios Organisation (in Spanish, Organización Minuto de Dios or OMD) has established are: the contemporary art museum (created in 1966), Minuto de Dios Charismatic Centre Corporation (created in 1976), Ateneo Juan Eudes School (created in 1979), Lumen 2000 TV and Minuto de Dios Radio (created in 1985), Fundases (created in 1988), Uniminuto University (created in 1992), and Coop-Uniminuto (created in 2001) (Gnecco de Ruíz, 2014).

Table 3
The evolution of the SI niche from a local to a global phase

Phase	Period	Description
1- Local phase (a set of isolated projects)	1992-2012	- The establishment of UNIMINUTO university aiming to provide HE for disadvantaged people.
2- Inter-local phase (a niche level emerges where projects share knowledge and experiences)	2012-2014	- The establishment of the PCIS in 2012 to gather all the different SI related projects at Uniminuto University.
3- Trans-local phase (actors play a role in developing interest to manage external expectations and local knowledge is systematically fed up to aggregate learning required at niche level)	2014-2016	- The PCIS expanded the projects at a national level, particularly developed several activities in the Cundinamarca region. - The PCIS worked in 5 areas: Appropriation of Social Knowledge, Platform Projects, Observatory of Social Innovation, Knowledge Network and Research Support Platform.

Phase	Period	Description
4- Global phase (greater institutionalisation and standardisation of practices in the field with niche standards shaping local practices, therefore becoming a stable regime)	From 2016-present	- Since 2016, the PCIS has moved at an international level working in collaboration with other partners across the globe (e.g. Japan, EEUU, Spain).

Uniminuto University (in Spanish, Corporación Universitaria Minuto de Dios), was established with the aim of providing affordable education for low-income and vulnerable people across the country, including rural areas where higher education is non-existent (Velez, 2013). Since its foundation, Uniminuto University, currently with more than 120,000 students in 18 departments across the country, has created a wide range of sustainable solutions to poverty and disadvantage. Uniminuto has so far supported 2,000 displaced in their entrepreneurial ideas and has advised to more than 1,500 small companies to increase their productivity. The core of what Uniminuto University does has not changed over the last years, increasing the number of SI related projects, and later unifying with the creation of the PCIS in 2012 with the support of Colciencias (Arias, 2013b). The PCIS defines SI as a new way to solve the problems and needs of communities (Arias, 2013b). This can be a product, service or practice or a management model that is: 1) more effective than a solution that is currently used in the community; 2) generated in a participative way between the community and the researchers; 3) sustainable and scalable; and 4) able to generate permanent changes in the society (Domanski et al., 2016). The PCIS works around three main activities (research, teaching and social impact) and it has five areas of work: Appropriation of Social Knowledge (in Spanish, Apropiación Social del Conocimiento); Platform Projects (in Spanish, Plataforma de Proyectos); Observatory of Social Innovation (in Spanish, Observatorio de Innovación Social); Knowledge Network (in Spanish, Red de Conocimiento); and Research Support Platform (in Spanish, Plataforma de Apoyo a la Investigación).

While the objective of the PCIS for the first two years was to create a framework for the establishment of the organisation, in 2014-2015 the aim was to consolidate SI related projects created at a national scale. The PCIS has been principally financially supported during the first four years by Uniminuto University and the Cundinamarca government (in Spanish, Gobernación de Cundinamarca), where they have worked on several projects to promote SI, supporting more than 300,000 people in the region.⁶ The PCIS currently has 45 staff and it counts with around \$500,000 of annual budget plus other income received from the public and private institutions. Since 2016, the target plan has been to move to an international level, aiming to become the educational leaders on SI working with partners across the globe including universities and consultancy companies in the United States, Japan and Spain among others. The three topics that the PCIS is working on at present are: a) environment and agroecology, b) technology, education and culture and c) peace, conflict and social dynamics. In relation to environment and agroecology, the PCIS has created initiatives such as *'Emprendeverde'*, an incubator to support environmentally-related SI businesses across the country. Regarding technology, education and culture, a good example of an initiative is the *'STEM Project'* that introduces students in local schools to the world of robotics to give them hands-on experiences of science and engineering. Finally, in relation to peace, conflict and social dynamics, several initiatives have taken place such as the *'Arts and Music Project for the Peace'* that was conducted in Tolima in 2016.

4.2. Evaluating the SNM processes for the development of the SI niche

The table below gives a brief overview of how interview segments were coded based on our interpretation of the qualitative data and taking into account the three SNM processes to evaluate the development of a SI niche: social network building, the articulation of visions and expectations and learning processes.

⁶ Cundinamarca is one of the thirty-two departments that are part of the Republic of Colombia with Bogota as its capital city.

Table 4
Indicators and values of the theoretical model

Process	Created code	Examples of interview (transcript) segment
1. Social network building	National networks	<p>We have links with national government, for example, with the MINTIC, local government departments, private companies and third sector organisations (e.g., Siemens Foundation, and universities including Javeriana and Andes (Interviewee 5).</p> <p>We have contracts with foundations, for example, with Davivienda Foundation, Proyecto Civico, Ciudad Bolivar Foundation and other private companies (Interviewee 8).</p>
	International networks	<p>For example, the STEM project... well, we brought this model from a university in the United States, the Robomatter-Carnegie Mellon University, to help students in local schools to improve their level in mathematics and other related science subjects. We've applied it in eight schools in Cundinamarca and now it has been expanded to other locations due to the success of the project! This has been indeed one of the most significant achievements! (Interviewee 10).</p>
	Formal and informal internal networks.	<p>We meet regularly to make sure we are all informed of the progress done and that everybody knows what is happening. Well, we have also created a space online to communicate with leaders in different parts of the country to make sure communication is great (Interviewee 8).</p> <p>We organise formal and social meetings to keep us updated. There is a good environment in the workplace; people meet to exchange ideas about their projects as well as socialise for lunch. It is like a family! (Interviewee 3).</p>

Process	Created code	Examples of interview (transcript) segment
2. Articulation of visions and expectations	Shared vision and values at Uniminuto university.	<p>The spirit of the PCIS is in its foundation; it is in its DNA. Since Uniminuto started with the work done by Father Rafael Garcia Herreros, it is an innovative university that focused on helping the community (Interviewee 2).</p> <p>This is a university that changes the lives of people. We have been recognised by the local community and they trust us, well... they know we are here to support them in their development (Interviewee 7).</p>
	Inspiring others and propagating a shared vision	<p>Emprendeverde, our business incubator programme, supports entrepreneurs that are working with environment related activities. One of the things we do is to buy products from them; for example, we buy food and drinks from Mixtura, a company we are currently working with. Another example is Shapebrand, a company that creates trophies. We support the founder by buying these trophies for the university. By doing this, we give them financial stability (Interviewee 6).</p> <p>As this university has around 127,000 students in 84 locations across the country, we have introduced them to SI throughout our courses. Well... they [students] have to do practices related to social responsibility and innovation. Some of our students have identified problems in their local areas and have looked for innovative solutions; they have started their own projects to help the local community. It is fantastic to see how our values and vision are affecting other people positively, and how the students have become promoters of innovative initiatives to help their communities (Interviewee 4).</p>

Process	Created code	Examples of interview (transcript) segment
3. Learning processes	Working with other organisations: a key for learning experiences	<p>We've developed a map of 107 SI related organisations in the country to learn about the problems they work with and share ideas (Interviewee 5).</p> <p>We've worked with social innovators and universities that are working on projects related to social innovation developing a wide range of projects. For example, we've developed a project with the University of Andes and Rosario University to support SI practices in Cundinamarca (Interviewee 9).</p>
	Contribution to other niches	<p>I have personally learned a lot from the staff at the PCIS, and in particular Empreverde, how to manage my business and scale up (Interviewee 15).</p> <p>Camilo and the staff at Empreverde have supported me immensely by giving me not only advice for my business, but also providing me with key contacts for the business. I have learned a lot; it is difficult to say in words the contribution they have given to my company (Interviewee 14).</p>
	Learning by doing	<p>We have learned a lot by reflecting on our experiences. For example, we have changed the way we were doing things in here... (Interviewee 12).</p> <p>We work with the community to ensure that it suits the location where we develop these projects. We give relevance to the knowledge and experience of peasants, trying to recuperate their local knowledge, for example, traditions such as gathering in the kitchen to socialise with the family. We've realised how collective knowledge can change things! (Interviewee 11).</p>

4.2.1. Social Network Building

Growing niches depend on expansion of networks and network building activities, both internally (building a sense of community to encourage information-sharing) and externally (to attract resources and influence). The findings suggest that the building of a social network was in particular important for growth. There is good evidence that the PCIS engage in networking activities in a variety of ways, with a diverse set of national and international partners, to share information and experiences as well as work in collaboration for the development of SI projects. When asked to name important partners, respondents most frequently named national and local government departments, foundations, private companies and other universities. See examples of interview transcripts in Table 4.

Some respondents commented on their work with actors who have resources and how they have tried to change their agendas and visions by doing it. They pointed out their ability to attract funds from different institutions, the main one being Colciencias and the Cundinamarca local government:

We have been funded primarily by the Uniminuto University with the support of Colciencias. After that, the Cundinamarca government gave us substantial money for the last four years to promote and support social innovation in the area. This has been a fantastic opportunity to develop projects in the region and promote the PCIS, but obviously, this has focused our energy in developing social innovation projects in that particular region, which was not the initial idea! (Interviewee 2).

There was also evidence of the creation of networks with organisations at an international level. Some of the international partners that the PCIS has worked with since its establishment are: IDEO, Strive Together, Robomatter-Carnegie Mellon University and Colorado School of Mines in the USA; Pontificia Universidade Católica do Rio Grande do Sol in Brazil; LaFis and Fundación para la Innovación Social in Chile; University of Dortmund in Germany; University of Tokyo in Japan; the National Agency of Information (NIA) in the Republic of Korea; and ICA2, Parque Científico de Madrid, Universidad Politécnica de Valencia, Parque Científico de Leganés, Distrito 22@ and Innobasque in Spain. An example of this strong relationship with international partners is shown in Table 4 where one of the respondents highlighted the relevant activity done with a university based in the United States to develop an educational project for disadvantaged children.

Moreover, we found evidence of considerable formal and informal internal networking within the niche. Respondents mentioned that much of the effort of networking within the members has been done by organising regular meetings and talks with leaders of the different projects to ensure the work was done in a similar line (see Table 4 for details of transcript segments). Hence, we find that social network is a vital aspect of the development of the PCIS, and that while there is good evidence of contributions to global-level networking, as predicted by SNM in the formation phases of niche-development, there is more activity and reliance on pre-existing networks within the project and at a national level (Witkamp et al., 2011). This indicates that the sector is currently at the 'trans-local' phase of niche development, moving towards the global-level phase, and it is still at an early stage for transforming the current system regime (Geels and Deuten, 2006).

4.2.2. Articulation of visions and expectations

As the development of shared expectations and visions is considered crucial for robust niche development, we looked for evidence of such visions within the case study selected. The findings demonstrate that all the respondents from the PCIS had a common understanding of the term 'social innovation' referring to it in relation to community, claiming: '*social innovation is a solution to problems that the community has primarily done in a participative way*', '*an instrument to impact on the community*', '*solutions for the community that can be replicated and scalable*'. This is in line with the definition used by Zapf (1989) that considers SI as new social practices that better solve existing challenges in the community.

As several respondents highlighted one of the key elements of being successful has been the support they have from Uniminuto university, as SI is at the core of their mission:

We are proud we have sustained our park. Well, if we compare with other SI parks that we've seen, in few years' time they disappear, we are still here; the idea is to sustain and make it strong. We have to accept that we would not be here without the support of the university and the people who are at the top; they are the ones that want to see this park growing and becoming a leading world example of SI and education (Interviewee 1).

The findings also indicate that participants from the PCIS had very clear visions and well-defined aims of their goals and objectives, as they had

kept to the original vision of the university, and have maintained it over time. Table 4 brings examples of interview transcript segments. Interestingly, another aspect that emerged from the interviews was that the PCIS has been extremely effective in attracting members that have not only the professional skills but also a shared vision required to develop their projects:

We have a great team and this has been crucial for the success of the park. We have been able to develop things through our collective knowledge and similar interest and visions! (Interviewee 7).

We have a great team of people from different disciplines but with similar values, well... the environment is great. It is a pleasure to work here; people value the creativity of everyone and support each other! (Interviewee 8).

Respondents reported enthusiastically of the plans they have to continue with the promotion of SI activities within the PCIS. As pointed out by one of the leaders of the PCIS: '*We want to evangelise social innovation to make sure people move towards the sector*' (Interviewee 1). Yet, and although the PCIS has been recognised by the International Association of Science Parks (IASP) as the first Scientific Park for SI in the world, a number of respondents expressed the view that more dissemination was needed to improve the perception of the PCIS at a national and international level:

Something that is missing is to put our experiences in scientific data, such as academic papers, to help us disseminate our experiences and look for external partners at national and international levels. We have a lot of experience, but we lack dissemination (Interviewee 12).

Another important aspect that emerged from the findings is how the PCIS has been involved in setting up new projects, inspiring others and propagating a shared vision (see Table 4 with examples of interview transcripts). Thus, the evidence indicates that respondents were aiming to achieve wider societal changes and that there is an influential niche able to shape the development of future projects within its overall shared vision. The PCIS, as illustrated in Figure 1, currently exhibits characteristics of the '*trans-local*' phase regarding shared visions and project expectations, where the local knowledge has been fed forward to constitute the aggregated learning required at niche level (Geels and Deuten, 2006).

4.2.3. Learning processes

Sharing learning is an important activity for our case study, indicating that the types of learning, and the people with whom it is shared, vary over time and according to different phases of the development of the sector. The PCIS showed evidence of learning being shared ‘upwards’ with intermediary organisations developing projects. The most prominent mechanisms for sharing learning were: working with external consultants to produce learning materials and engaging with intermediaries to develop projects. As an example of this, one of the respondents highlighted the recent book publication they have produced in collaboration with other scholars and experts on SI and education in Latin America:

We rely on a network of experts in different Latin American countries that meet regularly to share experiences and ideas. Out of this, for example, we have recently published a book entitled ‘Innovación Social en Latin America’ to promote social innovation in the region (Interviewee 1).

Moreover, most respondents acknowledge working with organisations that are part of the sector as being relevant for their learning experiences (see table 4 with examples of interview transcripts). Interestingly, some of the learning has contributed not necessarily to the niche (SI in higher education), but rather to supporting another niche, which is an important contribution to the SNM theory, suggesting that learning happens on a single niche-regime interaction:

We’ve worked even with private companies; an example of this is the work we have done with Osensa, an oil company, encouraging them to develop SI related projects! (Interviewee 12).

A couple of entrepreneurs that had been supported by the PCIS corroborated the contribution of the PCIS to other niches (see examples of interview transcripts in Table 4). Moreover, respondents accepted that they were also actively engaged in formal evaluation or monitoring processes, whereby learning was consolidated and passed to intermediaries. Another mechanism of learning-sharing reported was through information sharing (meaning informal, ad hoc contact by telephone, emails or at events) to acquire information and advice and through hosting visits to the projects.

Within the PCIS, we’ve developed a website and a section called SocioInnova to share all their publications. It is available for everyone! (Interviewee 13).

Once, there was a university that approached us saying they wanted to collaborate with the PCIS by organising an international event on the topic of SI. They were surprised when we gave them our contacts; they could not believe it! I think if we want to be part of the SI movement, we need to share! (Interviewee 1).

One of the processes of learning with other individuals and organisations was reported to be mentoring. As one of the participants stated:

The Park promotes different projects from people, for example, a peasant that created a machine to solve a problem he had with his production. We supported him by giving advice and we have learned a lot from him as well. He is currently studying a degree at this university (Interviewee 8).

We also found that learning plays an important role within groups in developing, improving and evolving these initiatives (Schot and Geels, 2008). The most prevalent means through which this occurred was ‘learning by doing’, which took the form of, for instance, adapting their activities to suit local contexts and conditions better (see Table 4 for more details). In addition to this, there was apparent agreement among respondents about the importance of having different locations across the country to make an impact and influence others:

The fact that we are working in different regions in the country helps us to disseminate the work and promote social innovation, making a bigger impact. For example, we have a competition called ‘Ligas del Conocimiento’ where we give the opportunity to students at Uniminuto University in different parts of the country (e.g., the Amazon region) to participate with their social innovation business idea to solve a problem in their community. They pitch their idea and if they win the competition, we give them money to start-up (Interviewee 13).

The evidence indicates that learning has taken place within the PCIS, some being ‘pulled out’ by intermediaries and others ‘pushed out’ by projects themselves through formal evaluations, monitoring and structured, codified learning mechanisms. In terms of what types of learning is shared, the findings indicate that socio-cultural, human and organisational aspects were the most commonly shared, being less popular the financial aspects. Therefore, these findings suggest that the PCIS is displaying characteristics typical of the third stage of niche development (trans-local phase), where niche-level actors are playing a significant role in the process of aggregating shared learning within the projects themselves, which

is very significant to the project's development and progress as well as sharing learning with other organisations (Geels and Deuten, 2006).

4.3. The challenges of scaling up: from the trans-local to the global phase

In testing how useful SNM is for explaining developments at the PCIS, our analysis reveals that there is indeed evidence of an emerging niche of the type described in SNM. In terms of the phases of niche development, indicated in Figure 1, the PCIS appears to be performing some of the roles typical of the trans-local phase, enabling wider SI diffusion by aggregating project learning and sharing resources with new projects. Yet, our analysis indicates some possible routes for the development of the niche moving from the trans-local to the global phase with a number of challenges to overcome in so doing. Results from the analysis indicate that there are factors preventing the niche from scaling up from the trans-local to the global phase. One of the main challenges is related to leadership and management issues within the organisation. As some of the respondents claimed:

One of the biggest problems is the relationship between the park and the university, as the academic time is different, and both operate at different rhythms, mainly in the administrative part. Well, the university follows the academic calendar and it has a break at a particular time of the year, but the park doesn't stop, so it can make things complex at times mainly for the admin people (Interviewee 5).

Some of the challenges we have experienced has been that although we are part of the university, we have a different rhythm, mainly for admin people. Well, the lack of trust, for example, from the admin team at university that some of the entrepreneurs, particularly the young ones, will not be able to deliver things on time. They, both staff at university and the PCIS including entrepreneurs, have been able to manage and adjust perfectly, which is great! (Interviewee 8).

A further point of discussion relates to the financial sustainability of the park. As one of the respondents stated:

The PCIS has difficulties becoming financially sustainable. We have achieved social stability working in collaboration with communities, and we are missing the financial aspect now (Interviewee 12).

Additionally, respondents reported difficulties for people when explaining outside the PCIS what SI is and why it is important. This was perceived as a barrier to promote the sector within the university:

Not everyone understands the meaning of social innovation within the university. Sometimes people from university are not open to new concepts. Well, we have, as I like to call it, organised chaos! (Interviewee 1).

The findings demonstrate that although there was a preference among universities to work around the mainstream HE system regime because of the pressure created from the Colombian government, this was gradually changing. As one of the respondents clearly stated:

There is a lot of pressure for academics to work with large corporations to contribute to innovation related issues around technology. This university (Uniminuto) is doing something different, bringing innovative solutions to disadvantaged groups and empowering the community by using a participatory approach. We put efforts to support and promote grassroots social innovations. Well, ... the public sector has been supporting the work of universities in relation to technology and innovation with private large multinational companies for many years, but there has been a light change recently, and we can see some new initiatives that the government is supporting such as the Hilando Program we have been involved with to map SI projects across the country (Interviewee 2).

The findings indicate that despite the fact that the PCIS at Uniminuto University has shown a great achievement by all the work developed and the government is also showing more interest to the SI field, it presents current limitations to move to the global-phase level, where the niche leads to a radical HE regime transformation (see Figure 3). To become a more robust niche, we consider there to be a need to increase the capacity use niche experience of the PCIS at Uniminuto University to influence perceptions of regime actors to actively create cracks in the regime.

5. CONCLUSIONS

In this paper, we have applied SNM to test the usefulness of the theory at explaining the phenomena of the role of universities contributing to the development of SI niches. We have examined this by using the PCIS at Uniminuto University in Colombia as a case study to establish to what extent it is displaying characteristics of a niche and the potential it has to diffuse and influence the current HE system regime (Raven, 2005; Grin et al., 2010; Hargreaves et al., 2013).

The following conclusions can be drawn from this study. First, the paper has demonstrated that an emerging SI niche is evident, and it is at the trans-local phase (Geels and Deuten, 2006). Second, the paper has provided evidence of the different elements that are occurring within the PCIS: social

networking, expectations and visions and learning processes (Schot and Geels, 2008). The findings indicate that the PCIS had very clear visions and well-defined expectations of their goals and objectives, inspiring other individuals and organisations. Moreover, evidence reveals that sharing learning is important for our case study within and outside the PCIS, as well as social networking where there is more activity and reliance on pre-existing networks within the project and at a national level. Yet, they are currently increasing their network activities at an international level.

Third, the paper has shown that there are current limitations within the PCIS to develop the SI niche moving from the trans-local to the global phase. The findings suggest that at present, the PCIS is struggling with organisational management and financial sustainability as well as the current existing tensions between the regime and the niche (Geels, 2002). This raises questions about whether this emerging sector will ever coalesce into a robust niche, and where support is most needed to strengthen the sector to influence the system regime. This is particularly relevant within our case study, as the objective is not to completely displace the incumbent regime but to build a form of parallel infrastructure that aims to provide necessary systems that individuals cannot provide themselves. Yet, we can see that the current demand within HEIs in Colombia is to have a more flexible and open approach to education where the work done with grassroots organisations and communities is considered relevant and appreciated not only the one done with large multinational companies and public sector institutions.

To conclude, we recognise both the limitations in our research and the scope for further enquiry. Although the PCIS represents an interesting case study to understand the role of HEIs in contributing to the development of a SI niche, we cannot claim generalisability, as it looked at a particular phenomenon in a particular location, making it difficult to generalise to other situations. Building on the current work, it would be appropriate to look at different universities in the country to examine the extent to which they are contributing to SI and how they can influence the current mainstream HE system regime. Likewise, how other Latin American universities are working at promoting and supporting SI practices would be interesting to explore further. Conducting a comparative study between universities in emerged and emerging economies to look at their differences in terms of resources and infrastructure would also be good.

Acknowledgements

This work was carried out with funding from the Newton Fund. The study would not have been possible to conduct without the generous assistance of staff from the PCIS at Uniminuto University. The authors would like to thank the three anonymous reviewers for their helpful comments.

REFERENCES

- Agencia Nacional para la Superación de la Pobreza Extrema (ANSPE) (2013). *Catálogo de iniciativas 2012* [en línea]. Retrieved from: <http://www.innovacionsocialcolombia.com/hilando/> [Consulted 5 August 2018].
- Arias, Jefferson (2013b). Parque Científico de Innovación Social. Trabajo presentado en el II Foro de emprendimiento, *Innovación y competitividad*, Ciudad de Panamá, Panamá.
- Avelino, Flor and Kunze, Iris (2009). *Exploring the transition potential of the ecovillage movement*, in Paper Presented at the KSI European Conference on Sustainability Transitions, 4-5 June 2009, Amsterdam.
- Benneworth, Paul and Cunha, Jorge (2015). Universities 'contributions to social innovation: reflections in theory and practice, *European Journal of Innovation Management*, Vol 18, N4, pp.508-527.
- Benson, Lee; Harkavy, Ira and Puckett, John (2007). *Dewey's Dream: Universities and Democracies in an Age of Education Reform*. Temple University Press: The University of Michigan.
- Berkout, Frans (2002). Technological regimes, path dependency and the environment, *Global environmental change*, 12(1):1-4.
- Bernal, Camilo (2013). *Una historia de fe y razón*. En UNIMINUTO (Ed) UNIMINUTO: educación integral al alcance de todos (pp. 44-65). Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios -UNIMINUTO.
- Boni, Alejandra; Walker, Melanie (2009). *Universities and Global Human Development Theoretical and empirical insights for social change*. Routledge, London: Taylor & Francis.
- British Council (2016). *Social enterprise in a global context, The role of higher education institutions*, London: British Council.
- Brundenius, Claes; Göransson, Bo; Carvalho de Mello, Jose Manuel (2017). *Universities, Inclusive Development and Social Innovation. An international perspective*, Springer: International Publishing AG.

- Cajaiba-Santana, Giovany (2014). Social innovation: Moving the field forward. A conceptual framework, *Technological Forecasting & Social Change*, 82 (2014) 42-51.
- Calvo, Sara (2015). *Connecting Social Enterprise and Higher Education: Universities as drivers in the support of Social Enterprises in the United Kingdom*; in Carvalho, L, Handbook Research on Entrepreneurial Success and its Impact on Regional Development, IGI Global.
- Calvo, Sara; Morales, Andrés (2016). Conducting Video Research in the Social and Solidarity Economy: Empowering the Cinderella Economy Towards Social Justice, *International Journal of E-Politics*, 7(4), 1-16.
- Calvo, Sara; Morales, Andrés (2017). *The Social and Solidarity Economy: The world's economy with a social face*. Routledge: London.
- Castillo, Darío (2011). *Políticas Públicas y cooperativismo en Colombia, 30 años de encuentros y desencuentros*. Bogotá: IEMP Ediciones.
- Checkoway, Barry (2001). Renewing the Civic Mission of the American Research University, *The Journal of Higher Education*, 72(2): 125-147.
- CEPAL (2009). *Concurso de experiencias en innovación social 2004-2009*. Retrieved from: <http://www.cepal.org/dds/innovacionsocial/e/concurso.htm> [Consulted 5 August 2018].
- Deiaco, Enrico; Holmén, Magnus and McKelvey, Maureen (2012). Universities as strategic actors in the knowledge economy, *Cambridge Journal of Economics*, 36, p.525-541.
- Domanski, Dmitri; Monge, Nicolás; Quitiaquez, Germán; Rocha, Daniel (2016). *Innovación Social en Latino America*. Centro Editorial UNIMINUTO.
- Drèze, Jean & Sen, Amartya (2002). *India: Development and Participation*, Oxford University Press.
- Feller, Irwin; Pailer, Catherine and Roessner, David (2002). Impacts of research universities on technological innovation in industry: evidence from engineering research centers, *Research Policy*, 31(3), 457-474.
- Frias, Nazly; Lozano, Marcela & Aparicio, Santiago (2013). *Barriers and incentives for social innovation in Colombia: Towards the construction of a public policy in this fields*. Conference, London, UK.
- Gnecco de Ruíz, María Teresa (2014). *Innovaciones sociales para la equidad y la inclusion social: el caso de El Minuto de Dios*, Bogota. Corporacion Universitaria Minuto de Dios-UNIMINUTO.

- Geels, Frank (2002). Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: a multi-level perspective and a case study, *Research Policy*, 31, 1257-1274.
- Geels, Frank and Schot, Johan (2007). Typology of socio-technical transitions pathways, *Research Policy*, 36:339-417.
- Grin, John; Rotmans, Jan and Schot, Johan (2010). *Transitions to sustainable development: new directions in the study of long term transformative change*. Routledge Studies in Sustainable Transitions, Taylor and Francis group, London, UK.
- Hargreaves, Tom; Longhurst, Noel and Seyfang, Gill (2013). Up, down, round and round: connecting regimes and practices in innovations for sustainability, *Environment and Planning*, 45, p.402-420.
- Hielscher, Sabine; Seyfang, Gill and Smith, Adrian (2013). *Grassroots innovations for sustainable energy: exploring niche development processes among community energy initiatives*. In Brown, H; Cohen, M; Vergragt, P (Eds), *Innovations in Sustainable Consumption: New Economics, Socio-technical Transitions, and Social Practices*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Howaldt, Jürgen; Kopp, Ralf (2012). *Shaping Social Innovation by Social Research*. In: Franz, H.W., Hochgerner, J., Howaldt, J. (Eds.), *Challenge Social Innovation. Potentials for Business, Social Entrepreneurship, Welfare and Civil Society*, 2012 (pp. 43-55). Berlin, New York: Springer.
- Innerarity, Danniell (2010), Otra ciencia económica, *Recerca: Revista de pensament i anàlisi*, 53-60.
- Jewitt, Carey (2012). *An Introduction to Using Video for Research Institute of Education, London. National Centre for Research Method*. UK: Economic Social Research Council. Retrieved from http://eprints.ncrm.ac.uk/2259/4/NCRM_workingpaper_0312.pdf
- Kemp, René; Schot, Johan; Hoogma, Remco (1998). Regime shifts to sustainability through processes of niche formation: the approach of strategic niche management, *Technology Analysis and Strategic Management*, 10, p.175-195.
- Matheson, Kim (2008). How Universities Can Enable Social Innovation. *Open Source Business Resource*, Retrieved from <http://timreview.ca/article/188> [Consulted 5 August 2018].
- McKelvey, Maureen and Zaring, Olof (2017). Co-delivery of social innovations: exploring the university's role in academic engagement with society, *Industry and Innovation*, 25(6): 63-77.

- Middleton, Chris (2000). Models of State and Market in the modernization of higher education, *British Journal of Sociology of Education*, 21, 537-554.
- Montesinos, Abad & Montesinos, Abad (2014). La economía social y solidaria como alternativa económica. Bienes comunes y democracia, *Recerca: Revista de Pensament y Anàlisi*.
- Moulaert, Frank., Martinelli, Flavia., Gonzalez, Sara and Swyngedouw, Erik (2007). 'Introduction: Social Innovation and Governance in European Cities. Urban development between path-dependency and radical innovation', *European Urban and Regional Studies* 14:3, 195-209.
- Naber, Rolf; Raven, Rob; Kouw, Matthijs and Dassen, Ton (2017). Scaling up sustainable energy innovations, *Energy Policy*, 110: 342-354.
- Nil, Jan and Kemp, Rene (2009). Evolutionary approaches for sustainable innovation policies, *Research Policy*, 38:668-680.
- Perkmann, Markus; Tartari, Valentina; McKelvey, Maureen; Autio, Erkki; Broström, Anders; D'Este, Pablo and Fini, Riccardo (2013). Academic Engagement and Commercialisation: A review of the literature on University-Industry Relations, *Research Policy*, 42(2): pp.423-442.
- Pol, Eduardo and Ville, Simon (2009). Social innovation: Buzz word or enduring term? *The Journal of Socio-Economics*, 38(6): 878-885.
- Pulford, Louise; Hackett, Tricia & Daste, Diana (2014). *A reflection on Strengthening Social Innovation in Colombia. The Young Foundation*. Retrieved from: http://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2014/02/Six-Colombia-Report_Screen.pdf, [Consulted 6 August 2018].
- Raven, Robert (2005). *Strategic Niche Management for Biomass*. Eindhoven University Press. Eindhoven.
- Raki, Tijana., & Chambers, Donna (2011). *An Introduction to Visual Research Methods in Tourism, Contemporary Geographies of Leisure, Tourism and Mobility*. London: Routledge.
- Rocha, Diana (2011). *Centro -Parque Científico de Innovación Social Minuto de Dios*, Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios UNIMINUTO.
- Roig, Vicente Ordoñez (2014). Economía, valores y democracia. Diálogo con Christian Felber, *Recerca: Revista de Pensament y Anàlisi*, 153-161.
- Salter, Ammon and Martin, Ben (2001). The economic benefits of publicly funded basic research: a critical review, *Research Policy*, 30:509-532.

- Schmitt, Julia (2014). *Social Innovation for Business Success*, London: Springer.
- Schot, Johan and Geels, Frank (2014). Strategic niche management and sustainable innovation journeys: theory, findings, research agenda and policy, *Technology Analysis and Strategic Management*, 20(5): 537-554.
- Schot, Johan and Geels, Frank (2008). Strategic Niche Management and sustainable innovation journeys; theory, findings, research agenda, and policy. *Technology Analysis & Strategic Management*, 20(5): 537-554.
- Seyfang, Gill and Longhurst, Noel (2013b). Growing green money? Mapping community currencies for sustainable development. *Ecological Economics*, 86, p. 65-77.
- Seyfang, Gill (2009). *The New Economics of Sustainable Consumption: Seeds of Change*. Palgrave Macmillan, New York.
- Seyfang, Gill; Hielscher, Sabine; Hargreaves, Tom; Martiskainen, Mari and Smith, Adrian (2014). A grassroots sustainable energy niches? Reflections on community energy in the UK, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 13, p.21-44.
- Seyfang, Gill and Smith, Adrian (2007). Grassroots innovations for sustainable development: towards a new research and policy agenda, *Environmental Politics*, 16(4), 584-603.
- Smith, Adrian (2006). Green niches in sustainable development: the case of organic food in the United Kingdom, *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol 24, p.439-458.
- Smith, Adrian; Fressoli, Mariano and Thomas, Harry (2013). Grassroots innovation movements: challenges and contributions, *Journal of Cleaner Production*, 63, 114-124.
- Smith, Adrian and Raven, Rob (2012). What is protective space? Reconsidering niches in transitions tot sustainability, *Research Policy*, 41: 1025-1036.
- Stier, Jill & Börjesson, Mikael (2010). The internationalised university as discourse: Institutional selfpresentations, rhetoric and benchmarking in a global market, *International Studies in Sociology of Education*, 20(4), 335-353.
- The Young Foundation (2006). *Social Silicon Valleys a Manifesto for Social Innovation: What it is, why it matters, how it can be accelerated*. Retrieved from: <https://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2013/04/Social-Silicon-Valleys-March-2006.pdf> [Consulted 8 August 2018].

- Velez, Santiago (2013). *Educación y regionalización para la construcción de una nueva Colombia*. En Uniminuto (Ed). Uniminuto Educacion.
- Veugelers, Reinhilde and Del Rey, Elena (2014). *The contribution of universities to innovation, (regional) growth and employment*, EENEE Analytical Report No. 18, Prepared for the European Commission.
- Villa, L & Melo, J (2015). *Panorama actual de la innovación social en Colombia*. Banco Interamericano de Desarrollo. Retrieved from: <https://publications.iadb.org/handle/11319/6957> [Consulted 10 August 2018].
- Witkamp, Geert-Jam; Raven, Robert and Royakkers, Lambér (2011). *Strategic Niche Management of Social Innovation: the case of social entrepreneurship in the Netherlands*, Working Paper 10, Eindhoven Centre for Innovation Studies, the Netherlands.
- Yin, Robert (2009). *Case Study Research: Design and Methods*, Applied Social Research Methods Series. London: Sage.
- Zapf, Wolfgang (1989). Über soziale Innovationen, *in Soziale Welt*, 40 (1-2): 170-183.

Fonamentació teòrica del model de l'Economia del Bé Comú des de la perspectiva organitzativa

Theoretical framework of the Common Good Economy's model from the organizational perspective

JOAN R. SANCHIS-PALACIO & VANESSA CAMPOS-CLIMENT

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Article rebut: 15 de desembre de 2017
Sol·licitud de revisió: 6 de març de 2018
Article acceptat: 27 d'abril de 2018

Sanchis-Palacio, Joan R. & Campos-Climent, Vanessa (2018). Fonamentació teòrica del model de l'Economia del Bé Comú des de la perspectiva organitzativa. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 131-150.

Resum

L'Economia del Bé Comú (EBC) representa un model, que sense qüestionar la llibertat del mercat, proposa una visió més humana de l'economia, a través del bé comú i la cooperació. Es tracta d'un model global i integral que s'està desenvolupant sobretot en el camp de la microeconomia. L'objectiu del treball és, després d'identificar les característiques bàsiques del model de l'EBC, justificar els seus fonaments teòrics des del punt de vista organitzatiu, en particular, des de la teoria dels *stakeholders*. El Balanç del Bé Comú, com a eina que val per a implementar el model de l'EBC, utilitza una matriu de doble entrada, que serveix per a mesurar l'aportació de les empreses a la consecució dels principis dels drets humans a través de la seua relació amb els *stakeholders*.

Paraules clau: Economia del Bé Comú, Balanç del Bé Comú, Matriu del Bé Comú, Economia de l'empresa, *stakeholders*.

Resumen

La Economía del Bien Común (EBC) representa un modelo que, sin llegar a poner en cuestión la libertad de mercado, propone una visión más humana de la economía a través del bien común y la cooperación. Se trata de un modelo global e integral que se está desarrollando especialmente en el campo de la microeconomía. El objetivo de este trabajo es, una vez identificadas las características básicas del modelo del EBC, justificar sus fundamentos teóricos desde el punto de vista organizativo, en particular, desde la teoría de los *stakeholders*. El Balance del Bien Común, como herramienta que sirve para implementar el modelo de la EBC, utiliza una matriz de doble entrada, que sirve para medir la aportación

de las empresas en la consecución de los principios de los derechos humanos a través de su relación con los *stakeholders*.

Palabras clave: Economía del Bien Común, Balance del Bien Común, Matriz del Bien Común, Economía de la empresa, *stakeholders*.

Abstract

The Economy of the Common Good ^{ECB} represents a model that, without questioning market freedom, proposes a more humane vision of the economy, through the common good and cooperation. It is a global and comprehensive model that is being developed above all in the field of microeconomics. The objective of the work is, after identifying the basic characteristics of the ^{ECB} model, to justify its theoretical foundations from the organizational point of view, in particular, from Stakeholders' Theory. The Balance of the Common Good, as a tool that serves to implement the ^{ECB} model, uses a double entry matrix, which serves to measure the contribution of companies to the achievement of human rights principles through their relationship with the stakeholders.

Key Words: Economy for the Common Good, Balance for the Common Good, Matrix for the Common Good, Business Economics, Stakeholders.

INTRODUCCIÓ

Les noves economies intenten resoldre els excessos del sistema capitalista i les errades de mercat i suposen una visió crítica i fins i tot alternativa al model econòmic neoliberal, des d'una visió més humana i social de l'economia (Chomsky i Barsamian, 2002; Zamagni, 2007 i 2012; Krugman, 2012). Aquestes perspectives sorgeixen a partir del començament de segle xx i s'estenen sobretot a partir de l'esclat de la crisi financera de 2007 (Rifkin, 2010). Totes elles intenten donar resposta a les contradiccions del sistema econòmic dominant com són la incapacitat per a garantir una veritable llibertat de mercat (Peters, 2005), la democràcia econòmica i el manteniment de l'estat del benestar (Rodrik, 2011), els efectes perniciosos del creixement econòmic (Jackson, 2011) o els abusos del capitalisme financer (Taibo, 2006).

Històricament, també han anat sorgint noves perspectives pràctiques mitjançant les quals s'ha intentat reduir les externalitats negatives de les empreses com ara l'economia social, el tercer sector, l'economia solidària, l'economia sostenible o la responsabilitat social empresarial i més recentment l'economia circular i l'economia blava, entre d'altres. Malauradament, els resultats i els efectes d'aquests enfocaments són parcials i locals, de

manera que cadascun d'aquests de manera individual no són capaços de resoldre les greus contradiccions del capitalisme, mentre les desigualtats econòmiques han continuat augmentant de manera constant (Entrena Jiménez i Martínez-Rodríguez, 2013). No obstant això, la relació de tots aquests enfocaments mantenen una relació directa amb l'Economia del Bé Comú (Martínez Charterina, 2013; Montesinos i Montesinos, 2014).

És per aquest motiu que es fa necessari trobar un nou model econòmic, que done resposta a les necessitats econòmiques i socials actuals des d'una perspectiva global i integrada i amb un enfocament holístic. Un model que siga capaç d'integrar tots els nous enfocaments més humans, socials i ecològics de l'economia i oferir una resposta global. En aquest sentit, el 2008 es presenta el document «Nous valors per a l'economia» (Felber, 2008), en el qual el professor universitari i activista social Christian Felber planteja les bases per a un nou sistema econòmic alternatiu al capitalisme i al comunisme, que posteriorment, l'any 2010, arreplega en el seu llibre *L'Economia del Bé Comú*.¹

Els principis legals del model de l'Economia del Bé Comú (EBC) es basen en les constitucions o lleis bàsiques d'alguns estats, on s'assenyala que l'activitat econòmica ha de servir els interessos generals i el bé comú. En breu període, el moviment de l'EBC ha estat reconegut a Europa (Àustria, Alemanya, Suïssa, Espanya i Itàlia principalment), Amèrica del Nord i Llatinoamèrica i en prop de dues mil empreses d'uns quaranta països diferents.²

El model no rebutja el mercat com a institució, però sí que qüestiona el seu comportament actual i una gran part de les seues regles de joc, ja que se centra en l'interès individual i permet l'acumulació de la riquesa en mans d'uns pocs. Per a assegurar el bé comú, cal canviar aquestes regles, i substituir la competència per la cooperació i la participació democràtica i aconseguint que el creixement i els diners no siguen un fi en si mateix sinó un mitjà per a aconseguir el benestar de les persones i la millora de la seua qualitat de vida.

El model està patint diferents tipus de crítiques, principalment des de la perspectiva neoliberal (Rallo, 2013). Un punt comú en la majoria d'aquestes crítiques és el que fa referència a la manca de rigor científic i acadèmic en els postulats del model. Precisament és això el que justifica

1 L'edició original en alemany és de 2010, encara que posteriorment es tradueix a altres llengües, com ara el castellà al 2012 (Felber, 2012). Existeix una versió actualitzada en castellà del llibre, de 2015.

2 Dades disponibles a la web de l'Associació Internacional de l'Economia del Bé Comú <https://www.ecogood.org/en/>. [Consultat el 4 de gener de 2018.]

l'objectiu d'aquest treball: el que s'hi pretén és donar suport acadèmic al model, mitjançant la demostració de la seua relació i fonamentació en diferents teories i enfocaments procedents de l'economia de l'empresa com a disciplina científica. L'objectiu, per tant, és donar al model de l'EBC una fonamentació teòrica i demostrar així la seua validesa com a model econòmic des de la perspectiva organitzativa.

La metodologia del treball ha consistit a relacionar les característiques del model de l'EBC amb una de les teories en què se sustenta el seu principal instrument, que és la Matriu del Bé Comú. Aquesta matriu, per a mesurar el Balanç del Bé Comú de l'empresa i calcular la seua contribució al bé comú, utilitza com una de les seues dimensions, els *stakeholders* o grups d'interès. El treball s'ha estructurat en quatre apartats, a més d'aquest primer d'introducció. En el segon apartat es descriuen els fonaments i les característiques del model de l'EBC, en particular els referents a la seua dimensió organitzativa i més en concret, a l'ús dels *stakeholders* com a dimensió de la Matriu del Bé Comú. En el tercer apartat s'analitza la teoria dels *stakeholders* per a donar-li suport científic al model. En el quart i últim apartat es presenten les conclusions del treball, on s'inclouen també els reptes als quals s'ha d'enfrontar el model durant els propers anys per a consolidar la seua posició com a nou enfocament econòmic de tipus global.

1. LA DIMENSÍO ORGANITZATIVA DEL MODEL DE L'ECONOMIA DEL BÉ COMÚ

El model de l'EBC està basat en un enfocament sostenible de l'economia, segons el qual aquesta ha d'estar al servei de les persones. Les regles de joc bàsiques del capitalisme, que són l'afany de lucre i la competència, han de ser substituïdes per la contribució al bé comú i la cooperació (Ordóñez Roig, 2014). El fi de l'economia no ha de ser el creixement ni els diners, sinó la felicitat i el benestar de les persones. Per a aconseguir aquests objectius, el model de l'EBC proposa solucions des de la doble perspectiva de la macroeconomia i la microeconomia.³ Els aspectes que fan referència a les propostes del model de l'EBC i que resumim a continuació, estan arreplegats en Felber (2012).

3 Els aspectes que fan referència a les propostes del model de l'EBC i que es resumeixen a continuació, estan arreplegats a Felber (2012).

Des del punt de vista de la macroeconomia, el model proposa la substitució del producte interior brut (PIB)⁴ pel producte del bé comú (PBC) i inclou en el seu mesurament aspectes com ara la cohesió social, la solidaritat, la participació, la qualitat democràtica, la política mediambiental, el repartiment just dels beneficis, la igualtat de gènere, la igualtat salarial, etc. El creixement econòmic no ha de ser un fi en sí mateix sinó el mitjà per a aconseguir els fins del bé comú, que són reduir la petjada ecològica i aconseguir la sostenibilitat del territori. El model proposa mesures concretes com la reducció de la jornada laboral (entre 30 i 33 hores setmanals); una cooperació monetària global per al comerç mundial; l'ús de monedes regionals com a complement de la moneda nacional per a evitar l'especulació dels diners; la creació d'una zona del comerç just denominada *zona del bé comú*;⁵ la creació d'un banc central democràtic controlat per la ciutadania que tindrà el dret exclusiu de l'emissió de diners, finançarà l'estat mitjançant crèdits sense interessos i oferirà els serveis d'estalvi i de crèdit amb criteris ètics i socials,⁶ i l'establiment de límits als ingressos (màxim de 10 vegades el salari mínim) i els patrimonis i l'aprovació d'avantatges legals per a totes aquelles empreses que acomplisquen amb els criteris del Balanç del Bé Comú, entre altres aspectes.

Des del punt de vista de la microeconomia, el model de l'EBC proposa el Balanç del Bé Comú (BBC) com a l'instrument adequat per a mesurar l'èxit d'una organització en la seua contribució al bé comú (Felber, 2015). L'èxit empresarial ja no depèn de la seua capacitat per a generar beneficis econòmics i financers, sinó del seu impacte social, és a dir, del benefici que l'empresa pot generar en la societat i, en general, en els seus grups d'interès o *stakeholders*. El model va més enllà de la responsabilitat social empresarial clàssica, i proposa que el BBC acomplisca amb vuit metacriteris: universal, mesurable en punts neutrals, comparable entre empreses, comprensible per a totes les parts interessades, públic, auditat de forma externa, obligatori i amb conseqüències legals. Com millor és el resultat, més baixos els impostos, aranzels, interessos, etc., segons el lema «amb ètica a l'èxit». El balanç financer de l'empresa ja no és el fi, sinó l'instrument per a aconseguir el benefici social.

4 Aquest indicador presenta insuficiències destacades, segons es descriu en l'informe de la Comissió sobre el Mesurament del Desenvolupament Econòmic i del Progrés Social, dirigit per Joseph Stiglitz, Amartya Sen i Jean-Paul Fitoussi i dut a terme per encàrrec del president de França Nicolas Sarkozy el 2008 (Stiglitz *et al.*, 2013).

5 Aquest aspecte és analitzat per l'autor a la seua última obra (Felber, 2018).

6 Els aspectes monetaris són també rellevants per a Felber, com es pot apreciar en altres obres seues com Felber (2013) i Felber (2014).

És des d'aquesta perspectiva microeconòmica com el model de l'EBC adquireix una dimensió organitzativa. Convé assenyalar que a diferència d'altres models o perspectives, el model organitzatiu de l'EBC s'aplica a qualsevol tipus d'empresa, siga pública o privada o tinga o no ànim de lucre. El BBC s'utilitzarà per part d'empreses privades, empreses públiques, administracions públiques i entitats no lucratives; a diferència de models com el de les B Corporations, que sols s'utilitza en empreses privades, o el de l'economia social, que només serveix per a empreses que no pertanyen ni al sector públic ni al sector privat capitalista (Campos, 2017).

L'any 2010 (primer any d'implantació del model de l'EBC a les empreses), elaboraren el BBC 70 empreses, de les 400 empreses i 70 organitzacions que donaven suport al model. En l'actualitat, el nombre ha augmentat fins a les 1.264 empreses i 157 associacions, i els grups de suport més notables es troben a Àustria, Alemanya, Itàlia, Suïssa, Espanya i Llatinoamèrica.⁷

L'eina adequada i necessària per a la realització del Balanç del Bé Comú és la Matriu del Bé Comú, a través de la qual s'aconsegueix interrelacionar els valors universals de la dignitat humana, la solidaritat i la justícia social, la sostenibilitat ecològica i la transparència i codecisió amb els grups d'interès o de contacte de l'empresa (proveïdors, propietaris i socis financers, treballadors, clients i altres empreses i entorn social). Això genera 20 valors d'intersecció que mitjançant la quantificació numèrica (punts obtinguts), permet mesurar el grau d'aportació de l'empresa al Bé Comú (amb un màxim de 1.000 punts). Les relacions entre tots aquests conceptes s'arreglen a la Matriu del Bé Comú, que apareix a la figura 1.

7 Es pot aconseguir informació actualitzada sobre això a la web de l'Associació Federal Espanyola per al Foment de l'Economia del Bé Comú: www.economia-del-bien-comun.org. [Consultat el 4 de gener de 2018].

Figura 1
Matriu del Bé Comú⁸

Valor <i>stakeholders</i>	Dignitat humana	Solidaritat i justícia social	Sostenibilitat ecològica	Transparència i codecisió
Proveïdors/es	A1. Dignitat humana cadena subministrament	A2. Solidaritat i justícia social en la cadena de subministrament	A3. Sostenibilitat ecològica en la cadena de subministrament	A4. Transparència i codecisió en la cadena de subministrament
Propietaris/àries i socis financers	B1. Actitud ètica en l'ús de recursos financers	B2. Actitud social en l'ús de recursos financers	B3. Inversions socioecològiques i ús apropiat de fons	B4. Propietat i codecisió
Persones empleades	C1. Dignitat humana en el lloc de treball	C2. Configuració dels contractes de treball	C3. Foment del comportament ecològic dels treballadors	C4. Codecisió interna i transparència
Clientela i altres empreses	D1. Relacions ètiques amb la clientela	D2. Cooperació i solidaritat amb altres empreses	D3. Impacte ecològic per la utilització i gestió de residus	D4. Participació de la clientela i transparència del producte
Entorn social	E1. Significat i impacte social dels productes	E2. Contribució a la comunitat	E3. Reducció dels impactes ambientals	E4. Transparència i codecisió social

Font: www.economia-del-bien-comun.org

Podem dir, per tant, que el model de l'EBC és un enfocament global i integral, i ofereix tant una visió macro com micro de l'economia. Com assenyalen Compés i Asensio (2014: 95), «Açò significa que l'EBC té un abast global, amb aplicacions micro i macro, tant per a les empreses com per als governs i les institucions, i que va més enllà del tipus d'empresa i les cer-

⁸ Aquesta matriu correspon a la versió 5.0, que és la versió creada el 2017. S'ha d'assenyalar que la matriu original s'ha anat modificant a partir dels canvis que s'han anat introduint al llarg del temps, de forma que ja han existit cinc versions. La primera es va implantar per les empreses ATTAC al 2010.

tificacions a l'ús, ja que el que ofereix és un model de conducta i acompliment empresarial al qual es poden acollir tot tipus d'organitzacions».

En tot cas, el desenvolupament i la implementació del model de l'EBC s'ha produït d'una manera més extensa i àmplia al camp de la microeconomia, com ho demostren les més de cinc-centes empreses que ja estan implantant el Balanç del Bé Comú, per la qual cosa a continuació ens centrarem en la fonamentació teòrica del model des de la perspectiva de l'Economia de l'Empresa, i hi analitzarem concretament la teoria dels *stakeholders* com l'enfocament que dona suport acadèmic al BBC, una de les principals ferramentes que sostenen el model proposat per Felber.

2. FONAMENTACIÓ TEÒRICA DEL MODEL ORGANITZATIU DE L'EBC: LA TEORIA DELS *STAKEHOLDERS*

Com ja s'ha assenyalat, el model de l'EBC s'ha implantat, des del seu naixement al 2010, en l'àmbit de les empreses i organitzacions sota un enfocament *bottom-up* o de baix cap a dalt. Des d'aquesta perspectiva, podem dir que el model ofereix ferramentes a partir d'un enfocament organitzatiu com és el Balanç del Bé Comú i la seua eina, la Matriu del Bé Comú.

El Comitè Econòmic i Social Europeu (CESE), en el seu Dictamen de 2016 sobre «la Economía del Bien Común: un modelo económico sostenible orientado a la cohesión social», reconeix el model de l'EBC com un model econòmic basat en la sostenibilitat i la cohesió social. En el punt 1.2 assenyalava que «l'Economia del Bé Comú és un enfocament holístic on els seus conceptes estan a prop dels valors fonamentals de l'Economia Social, l'Economia Circular, l'Economia Participativa, l'Economia de la Funcionalitat, l'Economia Basada en els Recursos i l'Economia Blava».⁹

Per tant, la Unió Europea destaca que l'EBC està pròxima a l'economia basada en els recursos, un dels principals enfocaments de l'Economia de l'Empresa (Peteraf, 1993). Segons aquesta teoria, els factors interns són els que garanteixen l'èxit de les organitzacions (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991), dins dels quals s'inclouen aquelles capacitats associades al capital humà i al capital intel·lectual, que són les que tenen un potencial més elevat per a afavorir avantatges competitius sostenibles (Barney i Wright, 1998). Precisament, el model de l'EBC posa l'èmfasi en les persones sobre el capital i des-

9 Es pot consultar a http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2016.013.01.0026.01.SPA&toc=OJ:C:2016:013:TOC. [Consultat el 4 de gener de 2018].

taca el paper de la participació directa i de la cooperació com a capacitats clau en el desenvolupament de les organitzacions. L'enfocament dels recursos i capacitats dona suport teòric al model de l'EBC en proporcionar-li la base sobre la qual recolzar el comportament de les empreses que l'implementen; comportament que en centrar-se en les persones i les seues relacions socials, els dona continuïtat a llarg termini i, per tant, sostenibilitat. A més, el model s'acobla perfectament a un enfocament més avançat, com és l'enfocament de les capacitats dinàmiques, segons el qual les capacitats de l'empresa s'han d'adaptar i reconfigurar al mateix ritme amb què es produeixen els canvis en l'entorn (Eisenhardt i Martin, 2000). El model de l'EBC és un procés organitzacional a través del qual les empreses poden millorar la seua situació, tant interna com externa, contribuir així al progrés econòmic i social, tant propi com del territori, i aconseguir-ne la sostenibilitat.

Un altre element destacat del model de l'EBC és la sostenibilitat, concepte que sorgeix i a partir de la teoria del Desenvolupament Sostenible i que s'hi fonamenta, i que estableix una triple dimensió de l'empresa (econòmica, social i ecològica o mediambiental) per a garantir la supervivència de l'empresa a llarg termini (Panwar *et al.*, 2006). El model de la sostenibilitat es dissenya inicialment mitjançant les aportacions de Carroll (1991) i la seua piràmide o el Triple Bottom Line o Triple Balanç de Elkington (1997) i està justificat a partir de la Responsabilitat Social Empresarial (De George, 1995) i altres conceptes relacionats com el govern corporatiu (Chandler, 1977) o la ciutadania corporativa (Zadek, 2000). També han sorgit amb posterioritat altres models de negoci basats en la sostenibilitat com el model Canvas de triple capa (Osterwalder i Pigneur, 2010; Joyce *et al.*, 2015). La Responsabilitat Social Empresarial i els valor ètics (González Esteban i García Marzá, 2006) són dos aspectes claus que fonamenten des de les seues arrels el model de l'EBC.

L'enfocament de la Responsabilitat Social Empresarial ha estat superat a nivell teòric, en la mesura en què les empreses han ampliat el seu enfocament des d'un punt de vista estratègic (Husted i Salazar, 2006). Així ho fa el model de l'EBC, tenint en compte que podem dir que es fonamenta en el model teòric de Porter i Kramer (2006; 2011) sobre la creació de valor compartit. La creació de valor en les organitzacions presenta dos enfocaments diferents segons la literatura: la perspectiva dels clients i la perspectiva de la firma. La primera se centra en la percepció del valor per als clients (interns i externs) mentre que la segona se centra en la creació i apropiació del valor per part de l'organització (Martelo-Landroguez *et al.*, 2013). Es podria dir, per tant, que hi ha dos tipus de valor: 1) el valor eco-

nòmic, que fa referència al valor que s'apropia l'empresa en forma de beneficis econòmics i financers; i 2) el valor social, que és el valor que l'empresa genera en la societat o que l'empresa transfereix als seus clients i a altres grups d'interès, tant interns (empleats) com externs (societat).

Segons Porter i Kramer (2011), la intersecció entre el valor econòmic i el valor social és el que s'anomena *valor compartit*. Segons aquesta perspectiva, la creació de valor social influeix positivament en la creació de valor econòmic i garanteix la sostenibilitat de l'empresa. D'acord amb aquest nou enfocament, la visió de la RSE és ja insuficient, ja que es tracta d'accions concretes que en la majoria dels casos busquen un objectiu purament econòmic o financer o una millora de la imatge de l'empresa a través del màrqueting. Aquests dos enfocaments de la RSE, Tirole (2017) els denomina la RSE basada en el desig de les parts implicades en l'empresa o la RSE basada en la filantropia. Davant d'aquestes dues postures, hi hauria una tercera, també segons Tirole (2017), que correspondria a una visió a llarg termini i que encaixaria amb la Teoria del Desenvolupament Sostenible analitzada anteriorment. Porter i Kramer (2011), en canvi, consideren que l'enfocament de la RSE estaria superat per l'enfocament de la creació de valor compartit (CVC), atès que amb aquest nou enfocament, les accions de tipus social i mediambiental que pren l'empresa, contribueixen directament a crear valor econòmic. A les empreses que adopten aquest enfocament, Porter i Kramer les denominen «empreses híbrides», i serien aquelles que basen la seua sostenibilitat en la viabilitat econòmica garantida a través de la creació de valor social. Es tracta d'eliminar els límits entre les organitzacions sense ànim de lucre i les que tenen ànim de lucre. Les primeres són incapaces de garantir la seua viabilitat econòmica mentre que les segones posen en perill la seua continuïtat a llarg termini per no contribuir al progrés social.

Entenem, per tant, que existeix una relació molt estreta entre el model de l'EBC de Felber (2012) i el model CVC de Porter i Kramer (2011), atès que mentre el primer pretén transformar l'empresa (independentment de la seua forma jurídica i de l'existència o no d'ànim de lucre) per a garantir-ne la sostenibilitat, de la mateixa manera que ho fa el model CVC. El model de l'EBC, a diferència d'altres models com ara el de l'Economia Social (que sols és aplicable a empreses d'unes característiques molt concretes que no són ni empreses públiques ni empreses privades de capitals) o de les B Corporation (que sols és aplicable a les empreses privades), és un model que es proposa per a qualsevol tipus d'organització, pública o privada i de

capitals o d'economia social, encara que el seu referent sempre són les empreses de l'Economia Social (Gómez Calvo i Gómez-Álvarez, 2016).

Retornant a l'estudi de la Responsabilitat Social Empresarial, podem dir que els dos grans corrents o enfocaments enfrontats dins d'aquest camp són: l'enfocament neoliberal liderat per Milton Friedman (1962), que defensa la maximització del benefici econòmic com l'objectiu prioritari per a les empreses i assenjala que les accions de RSE afecten negativament a aquest benefici i a la seua supervivència, per la qual cosa la RSE hauria d'estar centrada en un estricte marc de seguretat econòmica i jurídica; i l'enfocament dels *stakeholders* (Kelly *et al.*, 1997), segons el qual les organitzacions han de satisfer els interessos dels diferents grups d'interès, i contribuir a la sostenibilitat del marc social i institucional, atès que d'aquesta manera les empreses aconseguixen a la vegada millorar també el seu benefici econòmic (Donaldson, 1982) i fins i tot es poden convertir en una font d'avantatge competitiu sostenible basat en la diferenciació (Porter i Kramer, 2002). El model de l'EBC arreplega el comportament socialment responsable com a pràctiques habituals en les empreses que l'implementen. Aquest apareix de manera explícita en la Matriu del Bé Comú pel que fa a les actuacions de l'empresa amb els seus diferents *stakeholders*.

La teoria dels *stakeholders* té els seus orígens en Freeman (1984) i assenjala que per a l'empresa el que és important és considerar l'interès de cadascun dels diferents agents que hi mantenen alguna relació a l'hora de fixar objectius i de portar endavant les accions necessàries per a aconseguir-los. D'aquesta manera, l'enfocament de l'objectiu únic, generalment el de la maximització del benefici econòmic, és substituït per un enfocament multiobjectiu on s'intenta satisfer a tots els agents que poden estar influïts per l'activitat econòmica que fa l'empresa. Aquesta teoria s'oposa a la teoria dels *shareholders*, segons la qual l'empresa ha de prioritzar els objectius dels seus propietaris (maximització del valor de les seues accions) (Harrison i Freeman, 1999). L'enfocament dels grups d'interès permet que l'empresa actue amb una visió global i integrada, incorporant en les seues accions els interessos i els objectius de la resta d'agents (clients, proveïdors, treballadors, societat en el seu conjunt). Amb l'aplicació d'aquesta teoria, resulta més fàcil implementar accions de RSE, raó per la qual és un enfocament apropiat per a la implementació del model de l'EBC.

A més, el model de l'EBC reforça l'enfocament dels *stakeholders*, en introduir com a objectiu general compartit per tots els grups d'interès, el bé comú, que en aquest cas seria garantir la supervivència de l'empresa alhora que es milloren també les condicions econòmiques i socials de la comunitat

local (el territori) i la societat en el seu conjunt. D'altra banda, l'aplicació d'aquesta teoria al model de l'EBC fonamenta també el principi de la participació i la transparència, ja que a través de les relacions amb tots els *stakeholders*, es garanteix l'aplicació d'aquests dos principis. Primer, la participació és una eina imprescindible per a treballar amb aquest enfocament; i segon, la transparència assegura la igualtat de condicions a l'hora de fixar objectius i d'implementar les accions necessàries per a aconseguir-los.

La Matriu del Bé Comú, ferramenta clau per a la implantació del BBC, està estructurada entorn dels diferents *stakeholders* o grups d'interès que mantenen alguna relació amb l'empresa. Els que es recullen en la matriu són cinc: 1) proveïdors, 2) propietaris i socis financers, 3) empleats, 4) clients i altres empreses, i 5) l'entorn social. Mitjançant la metodologia utilitzada en la matriu, el que es fa és relacionar cadascun dels cinc grups de *stakeholders* amb els quatre principis bàsics, que són 1) la dignitat humana, 2) la solidaritat i la justícia social, 3) la sostenibilitat ecològica, i 4) la transparència i codecisió (o participació). D'aquesta manera, a través de la Matriu del Bé Comú es fixen unes variables determinades per a definir la relació entre cadascun dels principis bàsics i cada un dels *stakeholder*. L'empresa pot aconseguir, mitjançant aquesta metodologia, implicar els seus *stakeholders* en l'aplicació dels criteris socials i ecològics en la seua gestió.

En general, mitjançant la Matriu del Bé Comú, el model de l'EBC planteja mesures concretes perquè l'empresa i els seus *stakeholders* puguin seguir una gestió ètica, social i mediambiental. La relació amb els seus proveïdors està basada en la cadena de subministrament o sistema de valor, i l'objectiu és aconseguir una gestió dels subministraments ètica, social i mediambiental a través d'accions enfocades als seus productes i serveis com ara garantir un preu just, establir una col·laboració basada en la igualtat de tractament (condicions justes) i reforçar les relacions amb les empreses més pròximes des del punt de vista del territori (gestió de proximitat). Les relacions amb els seus finançadors han d'estar basades també en criteris ètics i socials, de manera que s'hi potenciarà un sistema de finançament basat en les relacions amb bancs ètics i socials i la realització d'inversions amb retorn social i mediambiental. La relació amb els seus treballadors se sustenta en la dignitat humana en el lloc de treball a través de la qualitat en el lloc de treball i la igualtat, la configuració dels contractes de treball a través d'un repartiment just del volum de feina, el foment del comportament ecològic dels treballadors (alimentació, mobilitat en el lloc de treball, cultura de l'organització i petjada ecològica) i l'establiment de mecanismes que assegurin la codecisió, participació directa i democràtica i la transparència. La relació amb els seus

clients han d'estar basades en la venda ètica, la cooperació i la solidaritat amb altres empreses (cooperació en tot l'àmbit de negoci), la concepció ecològica dels productes i serveis (impacte ecològic i gestió ecològica dels residus) i la coparticipació en la cadena de subministrament i la transparència dels productes (sistema d'informació compartit). Finalment, la relació amb l'entorn social ha d'incloure el control de l'impacte dels productes i serveis sobre l'entorn (garantint un impacte social i ecològic adequat), la contribució al territori (destinant una part dels seus beneficis econòmics a la millora del desenvolupament econòmic i social de la comunitat), la reducció dels impactes ambientals, la minimització del repartiment de guanys i beneficis a externs (gestió ètica dels dividendes) i la transparència social i participació en les decisions de l'empresa.

Per tant, podem afirmar sense cap dubte que el model de l'EBC es basa en la teoria dels *stakeholders* per a la seua implantació en l'àmbit de les empreses. Com assenyala Campos (2016: 13), «com en el cas de les B Corp, també es basa en l'enfocament dels *stakeholders* per a dissenyar un sistema d'auditoria del bé comú. Amb aquesta auditoria es pretén avaluar el grau d'acompliment dels criteris socials. L'instrument en què es basa és la denominada Matriu del Bé Comú, en la qual es defineixen una sèrie de variables lligades a diferents *stakeholders*».

3. CONCLUSIONS: REPTES DE FUTUR DEL MODEL DE L'EBC

L'EBC representa un nou model alternatiu al capitalisme, que podria convertir-se en un nou paradigma econòmic a seguir. De fet, el model s'està estenent amb força pel tot el món i la seua implementació arriba cada vegada a més empreses: més de mil empreses recolzen el model i vora cinc-centes estan implementant ja el balanç del bé comú a Europa i a Llatinoamèrica. Els seus principis, valors i normes no són nous, el model no inventa res, sinó que el que fa és recollir una part important dels valors que han regit el funcionament de les empreses de l'Economia Social i de les Cooperatives a Europa, així com els diferents aspectes que arpleguen moltes altres teories i enfocaments ja contrastats, i ordenar-los de manera adequada. Tanmateix, la seua aportació, el seu valor afegit, és que ho fa des d'un plantejament global, que inclou tant l'àmbit macro com el micro de l'economia, i des d'un enfocament universal (mundial), per la qual cosa se suma als processos de globalització però des d'una perspectiva positiva en

favor de les persones i no del capital. Per tant, l'EBC pot ser la verdadera palanca del canvi econòmic i social que tant necessitem.

No obstant això, hem de ser conscients que es tracta d'un moviment encara incipient, amb només sis anys de vida, i d'una implantació encara limitada, el que fa molt difícil fer una valoració real del seu grau d'impacte i de repercussió. La seua implementació en l'àmbit de la macroeconomia és escàs, encara que planteja mesures concretes, així com la millora dels indicadors d'un sistema econòmic a través de l'ús del Producte del Bé Comú (PBC). Però falta un desenvolupament i una concreció de les variables que inclouen el PBC amb indicadors específics.

La implementació més alta s'està donant en l'àmbit de la microeconomia, on s'ha convertit en un model organitzatiu que està implantant ja amb èxit un conjunt d'empreses, tant públiques com privades, amb ànim de lucre algunes i sense ànim de lucre altres (a diferència d'altres models que són més exclusius). És precisament ací on resideix la seua major força, al poder ser explicat pels fonaments de diferents enfocaments o teories procedents de l'Economia de l'Empresa, que estan fortament avalades per múltiples treballs teòrics i estudis empírics, com ara la teoria dels recursos i capacitats, la teoria del desenvolupament sostenible i especialment per la teoria dels *stakeholders*. Aquesta última teoria s'utilitza per a dissenyar la Matriu del Bé Comú, que és la ferramenta principal del Balanç del Bé Comú dins de l'enfocament organitzatiu del model. En aquest sentit, un dels reptes del model hauria de consistir a fer una revisió de l'enfocament patriarcal i androcèntric de la teoria dels *stakeholders*, que el mateix Freeman reconeix el 1994 (Wicks *et al.*, 1994), i substituir-lo per una visió col·laborativa i igualitària, més pròpia del model de l'EBC.

Per tant, es pot concloure que es tracta d'un model organitzatiu amb una base teòrica sòlida i amb un enfocament holístic (global i integrador); el que ens permet refutar aquelles crítiques que el consideren un model sense rigor acadèmic i científic i aquelles altres que assenyalen que es tracta d'un simple enfocament basat en la responsabilitat social i l'ètica empresarial.

Tot i això, el model de l'EBC, en la seua visió organitzativa, presenta una sèrie de limitacions que convé assenyalar per tal de resoldre-les. Encara que la Matriu i el Balanç del Bé Comú se sustenten en models ja contrastats com el Model Canvas de triple capa, la Triple Bottom Line o les Memòries de Sostenibilitat del GRI, les variables i els indicadors que utilitza requereixen d'una més elevada precisió. En aquest sentit, seria important fer una anàlisi metodològica amb la finalitat de justificar les variables i els ítems utilitzats per al seu mesuratge mitjançant la literatura existent i demostrar

així la seua validesa metodològica i estadística. Una altra limitació del model és que no hi ha una connexió i una interrelació entre les variables considerades en la matriu, sinó que se'n mesura cadascuna de manera aïllada, sense establir cap interrelació estadística, quan realment sí que existeix relació entre les variables utilitzades. En aquest sentit, seria interessant analitzar la possibilitat de crear un model economètric que permeta analitzar les relacions entre les variables utilitzades.

Finalment, i com aportació més interessant, pensem que s'hauria de dissenyar una nova eina amb la finalitat de proporcionar a les empreses que estan implementant el model de l'EBC, la seua gestió estratègica. El model, a través del BBC, proposa mesurar el grau d'aportació de l'empresa al bé comú amb l'objectiu d'establir compensacions i avantatges fiscals i administratius a les empreses que més hi aporten. Però també cal una ferramenta de direcció estratègica que permeta a les empreses formular i implementar les estratègies a seguir. Es podria utilitzar el *balanced scorecard* o quadre de comandament integral de triple capa o triple dimensió com a eina estratègica, que podria prendre el nom de *Quadre de Comandament Integral del Bé Comú* (CMIBC). Aquesta eina, de la manera que la plantegen Kaplan i Norton (2001), arreplega quatre enfocaments diferents de les organitzacions: el financer, el comercial o dels clients, l'intern del negoci i el de l'aprenentatge i el coneixement. Amb aquestes quatre dimensions, l'empresa pot definir amb profunditat la seua proposta de valor econòmic. Però per a fer una proposta de valor social i mediambiental, que és intrínseca al model de l'EBC, s'ha d'incloure una nova perspectiva, la perspectiva social, que incorpora el compromís de l'empresa amb la societat i el seu entorn més pròxim. Ja hi ha alguns estudis que han incorporat la perspectiva social a l'anàlisi del Quadre de Comandament Integral com: mesures no financeres de responsabilitat social (Lusk et al., 2006), cinquena perspectiva de qüestions socials i mediambientals que defineixen un Quadre de Comandament Integral Sostenible (Sustainability Balanced Scorecard) (Figge et al., 2002) o afegeixen una cinquena perspectiva denominada Societat i Planeta (Responsive Balanced Scorecard) (Van der Woerd i Van Den Brink, 2004).

La cinquena perspectiva aplicada al model de l'EBC s'hauria de mesurar amb variables i indicadors concrets, com també es fa a la Matriu del Bé Comú, com poden ser les aportacions dineràries de l'empresa per al desenvolupament econòmic i social del territori o les accions concretes adreçades a reduir l'impacte de l'empresa sobre el medi ambient. L'últim pas del procés consistiria a dissenyar un mapa estratègic (Kaplan i Norton, 2004)

mitjançant el qual entren en relació els actius intangibles de l'empresa amb la creació de valor i s'establisquen els vincles de causa-efecte entre cadascuna de les cinc perspectives, de manera que es connecten els objectius estratègics de l'empresa amb els inductors que els faran possibles.

El model de l'EBC ofereix una visió global i integrada, que amb un enfocament estratègic, podria convertir-se en un instrument al servei de les empreses amb un gran potencial de sostenibilitat, que així n'assegurarien l'èxit.

BIBLIOGRAFIA

- Barney, Jay B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Barney, Jay B. & Wright, Patrick M. (1998). On becoming a strategic partner: The role of human resources in gaining competitive advantage. *Human Resource Management*, 37(1), 31-46.
- Campos Climent, Vanessa (2016). La economía social y solidaria en el siglo XXI: un concepto en evolución. Cooperativas, B corporations y economía del bien común. *Oikonomics. Revista de Economía, Empresa y Sociedad*, 6, 6-15.
- Carroll, Archie B. (1991). The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. *Business Horizons*, 34, 39-48.
- Chandler, Alfred Dupont (1977). *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chomsky, Noam & Barsamian, David (2002). *El bien común*. Madrid: Siglo XXI.
- Compés López, Raúl & Asensio Calatayud, Iñaki (2014). Economía del bien común y minifundismo en el sector agroalimentario: el caso del Celler La Muntanya (Alicante) y la marca Microviña. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 237, 181-209.
- De George, Richard T. (1995). *Business Ethics*. Nova Jersey: Englewood Cliffs.
- Donaldson, Thomas (1982). *Corporations and Morality*. Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Eisenhardt, Kathleen M. & Martin, Jeffrey A. (2000). Dynamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal*, 21(10-11), 1105-1121.

- Elkington, John (2004). Enter the triple bottom line. En Henriques, Adrian & Richardson, Julie (Eds.). *The triple bottom line: does it all add up?* (82-95). Londres: Ed. Earthscan.
- Entrena Jiménez, Socorro & Martínez Rodríguez, Francisco Miguel (2013). Educación y cambio social: del capitalismo neoliberal a la economía del bien común. En Torío López, S., García-Pérez, O., Peña Calvo, J.V. & Fernandez García, C.M. (coordinadores). *Crisis social y Estado del Bienestar: las respuestas de la pedagogía social*, 72-77.
- Felber, Christian (2008). *New Values for our Economy - an Alternative to Capitalism and Communism*, Deuticke.
- Felber, Christian (2012). *La economía del bien común*. Barcelona: Deusto
- Felber, Christian (2013). *Salvemos el euro*. Madrid: Anaya Multimedia.
- Felber, Christian (2014). *Dinero: de fin a medio*. Barcelona: Deusto.
- Felber, Christian (2015). *Change Everything: Creating an Economy for the Common Good*. Zen Books.
- Felber, Christian (2018). *Por un comercio mundial ético*. Barcelona: Deusto.
- Figge, Frank, Hahn, Tobias, Schaltegger, Stefan & Wagner, Marcus (2002). The Sustainability Balanced Scorecard - Theory and Application of a Tool for Value-Based Sustainability Management. Gothenburg Greening of Industry Network Conference, 1-32.
- Freeman, R. Edward (1984). *Strategic Management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman 46.
- Friedman, Milton (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gómez Calvo, Verónica & Gómez Alvarez, Rosario (2016). La economía del bien común y la economía social y solidaria, ¿son teorías complementarias? CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 87, 257-294.
- González Esteban, Elsa & García Marzá, Domingo (2006). La responsabilidad social empresarial (RSE) en Europa: la apuesta por un nuevo modelo de empresa. Una revisión crítica desde la ética empresarial, *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 6, 157-170.
- Harrison, Jeffrey S. & Freeman, R. Edward (1999). Stakeholders, social responsibility, and performance: Empirical evidence and theoretical perspectives. *Academy of Management Journal*, 42(5), 479-485.
- Husted, Bryan W. & Salazar, José de Jesús (2006). Taking Friedman seriously: Maximizing profits and social performance. *Journal of Management Studies*, 43(1), 75-91.

- Jackson, Tim (2011). *Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet*. Londres: Routledge.
- Joyce, Alexandre, Paquin, Raymond L. i Pigneur, Yvone (2015). The triple layered business model canvas: a tool to design more sustainable business models. Nancy: ARTEM Organizational Creativity International Conference.
- Kaplan, Robert S. & Norton, David P. (2001). *Cómo utilizar el cuadro de mando integral para implantar y gestionar su estrategia*. Barcelona: Gestión 2000.
- Kaplan, Robert S. & Norton, David P. (2004). *Mapas estratégicos*. Barcelona: Gestión 2000.
- Kelly, Gavin, Kelly, Dominic & Gamble, Andrew (eds.) (1997). *Stakeholder Capitalism*. Londres: Macmillan Press Ltd.
- Krugman, Paul (2012). *Acabad ya con esta crisis*. Barcelona: Crítica.
- Lusk, Edward J., Halperin, Michael & Zhang, Bao Dong (2006). The Balanced Scorecard: Suggestions for Rebalancing. *Problems and Perspectives in Management*, 4(2), 100-114.
- Martelo Landroguéz, Silvia, Barroso Castro, Carmen & Cepeda-Carrión, Gabriel (2013). Developing an integrated vision of customer value. *Journal of Services Marketing*, 27(3), 234-244.
- Martínez Charterina, Antonio (2013). Cooperativismo y economía del bien común. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 47, 185-198.
- Montesinos, Jaime Abad & Montesinos, Mercedes Abad (2014). La economía social y solidaria como alternativa económica. Bienes comunes y democracia. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 15, 55-75.
- Ordóñez Roig, Vicente (2014). Economía, valores y democracia. Diálogo con Christian Felber. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 15, 153-161.
- Osterwalder, Alexander & Pigneur, Yves (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries*. Nova York: John Wiley & Sons.
- Panwar, Rajat, Rinne, Thomas, Hansen, Eldon & Juslin, Heikki (2006). Corporate responsibility: balancing economic, environmental, and social issues in the forest products industry. *Forest Products Journal*, 56(2), 4-13.
- Peteraf, Margaret A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14(3), 179-191.
- Peters, Thomas J. (2005). *Nuevas organizaciones en tiempos de caos*. Bilbao: Ediciones Deusto.

- Porter, Michael E. & Kramer, Mark R. (2002). *The competitive advantage of corporate philanthropy*. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation.
- Porter, Michael E. & Kramer, Mark R. (2006). Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
- Porter, Michael E. & Kramer, Mark R. (2011). The big idea: Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1), 2-20.
- Rallo, Juan Ramon (2013). La teoría del empobrecimiento común. Recuperat de <http://juanramonrallo.com/2013/05/la-economia-del-empobrecimiento-comun/>. [Consultat el 4 de gener de 2018.]
- Rifkin, Jeremy (2010). *La civilización empática: la carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*. Madrid: Ediciones Paidós Ibérica.
- Rodrik, Dani (2011). *The globalization paradox: democracy and the future of the world economy*. Nova York: W. W. Norton & Company.
- Stiglitz, Joseph. E., Sen, Amartya & Fitoussi, Jean-Paul (2013). *Medir nuestras vidas. Las limitaciones del PIB como indicador de progreso*. Barcelona: RBA.
- Taibo, Carlos (2006). *Rapiña global*. Madrid: Punto de Lectura, SL.
- Tirole, Jean (2017). *La economía del bien común*. Madrid: Editorial Taurus.
- Van Der Woeder, Frans & Van Den Brink, Timo (2004). Feasibility of a Responsive Business Scorecard: a pilot study. *Journal of Business Ethics*, 55(2), 173-186.
- Wernerfelt, Birger (1984). A Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Wicks, Andrews C., Gilbert, Daniel R. & Freeman, R. Edward (1994). A feminist reinterpretation of the stakeholder concept. *Business Ethics Quarterly*, 4(4), 475-497.
- Zadek, Simon (2000). *The Civil Corporation. The New Economy of Corporate Citizenship*. Londres: Eartchscan.
- Zamagni, Stefano (2007). El bien común en la sociedad posmoderna: propuestas para la acción político-económica. *Cultura Económica*, 70, 23-43.
- Zamagni, Stefano (2012). *Por una economía del bien común*. México: Ciudad Nueva.

Civil Economy: A New Approach to the Market in the Age of the Fourth Industrial Revolution

La economía civil: un nuevo enfoque del mercado en la edad de la cuarta revolución industrial

STEFANO ZAMAGNI

UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Artículo recibido: 18 de febrero de 2018

Solicitud de revisión: 4 de abril de 2018

Artículo aceptado: 27 de abril de 2018

Zamagni, Stefano (2018). Civil Economy: A New Approach to the Market in the Age of the Fourth Industrial Revolution. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 151-168.

Abstract

After explaining the reasons why we must urgently reexamine the foundations of the market economy, the article goes on to illustrate the main differences between the civil market and capitalist market models. It then answers the question of why, in the last quarter of a century, the concept of the civil economy has reemerged as a topic of public debate and scientific research. In particular, it highlights the reasons why the fourth industrial revolution postulates a civil market if the risks involved with the advancement of transhumanism are to be avoided. The article ends with an invitation to transcend the contradictions of the culture of libertarian individualism.

Keywords: fourth industrial revolution, civil market, transhumanism, libertarian individualism, reciprocity.

Resumen

Después de aclarar las razones por las cuales es urgente repensar las bases de la economía de mercado, el artículo continúa para ilustrar las principales diferencias entre el modelo del mercado civil y el modelo del mercado capitalista. A continuación, se responde a la pregunta de por qué en el último cuarto de siglo la perspectiva del discurso de la economía civil está resurgiendo en el debate público, así como en la investigación científica. Se presta especial atención a resaltar las razones por las cuales la cuarta revolución industrial debe desarrollarse desde un mercado civil si se quieren evitar los riesgos asociados con el avance del transhumanismo. El artículo termina con una invitación a superar las aporías de la cultura del individualismo libertario.

Palabras clave: cuarta revolución industrial, individualismo libertario, mercado civil, reciprocidad, transhumanismo.

INTRODUCTION

Among the many words in economic –and today, even political– lexicon, «market» is undoubtedly the term most frequently used in public discourse as well as private conversation. It is perhaps partly for this reason that this word is so often misinterpreted and subject to ambiguity, sometimes with dangerous consequences. Some examples are in order. There is confusion between market as a place where goods and services are exchanged and market as a model of social order; between market as an impersonal mechanism for coordinating purchases and sales by a multitude of individuals and market as a specific social institution based on a particular cultural matrix; between market as a cure and solution to all of society's ills and market as a remote cause of the same ills; and finally, between the market studied by the economic sciences and the one addressed by the other branches of social science.

These and other points of confusion would not be so problematic if they were purely limited to the realm of contrasting ideas and opinions. The trouble arises when the same uncertainty reaches the level of decision-makers in the political and business spheres. For instance, if a policy-maker wants to introduce a certain provision based on the belief that the market works as described by formal economic theory, without realizing the optimal market conditions indicated by the two fundamental theorems of welfare economics are idealized and impossible to fulfill, obviously, the consequences of that provision could only be negative. Is this not what happened with the economic and financial crisis that exploded in 2008?

The sometimes fierce or exaggerated criticism of the global market order increasingly voiced by the man on the street today, however naively or inaccurately, reflects the widespread discomfort with an economic theory that channels intellectual energy and huge financial resources into honing the awareness of an idealized market that will never receive any real attention in our modern society. It's a bit like the discomfort that would surround a field of medicine devoted to studying pathologies that would never spread in a certain population, rather than working to treat and cure the diseases already rampant within that population.

This essay was written with a twofold intent. On one hand, to help counter the negative trend described above. At a time when market forces con-

trol the planet, it is extremely urgent for us to understand the essence and nature of the market; when and why the market economy came into existence; how it has evolved over time; and what challenges the market must face and possibly overcome today if it is to remain an instrument of civilization and a space for the humanization of economic relations.

On the other hand, the intent is to dispel the myth that economic knowledge is exclusively relevant to insiders or experts, as though they were the only ones capable of mastering and comprehending the mysteries and technicalities of the discipline. This is not only factually untrue, but also unacceptable to anyone who takes democratic principles to heart, because economic issues concern all members of *civitas*, either as actors or beneficiaries of the actions of others. Democratic citizenship loses its meaning unless all citizens are guaranteed universal access to basic economic knowledge. It is unjust to deprive the majority of citizens of an understanding of the economic processes in which they participate and that influence their everyday lives.

Precisely because today, there is no plausible alternative to the market economy, it is essential to raise awareness of all the premises of value, strengths and weaknesses of this fundamental institution. Otherwise, the ability to defend the reasons for freedom would be severely compromised. In the following passage from Marcus Tullius Cicero, by replacing the word «city» with «market», we would obtain perhaps the most comprehensive and relevant definition of what the market really is:

Cities, too, could not have been built and peopled but for the association of men, in consequence of which laws and rules of moral conduct have been established, as also an equitable distribution of rights, and a systematic training for the work of life. These things have been followed by mildness of disposition and by modesty, and the consequence is that human life is better furnished with what it needs, and that by giving, receiving, and interchanging commodities and conveniences we may have all our wants supplied (Cicero, 1888: 111).

On the pages that follow, I will explain the exact meaning of the key words in this passage and propose a solution to the stifling dichotomy that sees the domination, on one hand, of neoliberal theory, which claims the markets almost always run smoothly and intervention with special regulations is unnecessary, and on the other, of neo-statist theory, which believes the markets nearly always fail and the visible hand of the State must intervene. Instead, I will demonstrate that, precisely because the markets often do not work well (as everyday reality confirms), intervention is necessary

to eliminate the causes of the various failures instead of simply correcting their effects, which is the preferred response. As I will explain at the end, this is the solution favoured by those who approach the market from the viewpoint of the civil economy. Over the course of its rapid evolution, the market economy has transformed human relations. The market is not only (or rather, not really) an efficient mechanism for regulating trade. It is also (and perhaps above all) an ethos, a lifestyle. The market as a model for social order arose from fifteenth century civil humanism and developed its own humanism. One must understand this in order to realize what is happening right before our eyes, and to prepare for the great challenges our societies will face due to globalization and the fourth industrial revolution.

1. FROM THE CIVIL MARKET ECONOMY TO THE CAPITALIST MARKET ECONOMY

When can it be said that a society's economic activity is organized according to the market model? In other words, what are the fundamental components of the market as a social institution? It is well-known that economics are basically the problem of *what* to produce (what goods and services the people who live in a society need or want to be produced); *how* to produce (what technology will be used, and how labor will be organized to carry out multiple production plans); and *for whom* to produce (which social groups should receive the goods produced, that is, how these goods should be distributed among all of the participants).

Historically, there have been three solutions to the economic problem (Zamagni, 2017a, 2016a, 2011a). The oldest is the traditional economy, or an economy based on tradition and the community principle. Over time, this solution has seen a plurality of variations. One was the sacral hierarchy. Starting in the fifteenth century, however, continental Europe began to adopt the market solution we are examining in this paper, while the October Revolution in Russia (1917) started the spread of the command economy based on central planning. In fact, until the fall of the Berlin Wall (1989), around 60 % of the world's population lived in countries that used the command economy model, with limited success, to answer the questions of *what*, *how* and *for whom* to produce.

So this establishes the first point: the market economy has not existed always and everywhere, even if it is the only remaining form of economic organization today the sole exceptions being Cuba and North Korea, as well

as the few territories still characterized by the prevalence of traditional economic models. This does not mean, however, that there is only one way the market economy can be implemented. The latter is merely the genus, and many species are possible, each depending on a specific cultural matrix. For instance, there are profound differences between the Anglo-Saxon and continental European models of the market economy. The former is founded on a clear separation between the economic and social spheres. «Business is business», Chester I. Barnard (1938, 1958), the renowned California business theorist, taught in the 1930s, meaning solidarity and social justice are excluded from the market domain. Philanthropic institutions are the bridges that link the two spheres. The underlying conceptual framework of the European market economy has been substantially different from the outset, in that the company has never been only about business: consider the European phenomena of industrial districts, mutual aid companies, cooperatives and public enterprises. But above all, the European model is founded on the idea that the market is capable of harboring, along with the exchange of equivalents, the principle of reciprocity.

From the late sixteenth century, the civil market economy –directed towards the common good– began its transformation into the capitalist market economy, though the definitive triumph of capitalism as a model for social order did not come until the industrial revolution. Capitalism gradually replaced the logic of the common good with that of the total good, that is, the «profit motive»: productive activity was directed to a single objective, the maximization of profits to be distributed among investors in proportion to their share of the capital. With the industrial revolution, the principle of *fiat productio et pereat homo* (production at the expense of man) was established, sanctioning the radical separation between suppliers of capital and suppliers of labor and definitively abandoning the principle of *omnium rerum mensura homo* (man is the yardstick of everything), which was the foundation of the civil market economy at the time of its birth in the fifteenth century. The simplest way to understand that the profit motive as such was not a constituent element of the market economy is to refer to the writings of the civil humanists –such as Leonardo Bruni, Matteo Palmieri, Antonino of Florence and Bernardino da Feltre– and the civil economists of the eighteenth century –Antonio Genovesi, Giacinto Dragonetti, Pietro Verri and Giandomenico Romagnosi. The constant theme in their work is that the activities of the market are directed to the common good, from which alone they derive their complete justification (Zamagni, 2011).

It is worth recalling Saint Bonaventure of Bagnoregio's early analysis of the market's civil purpose –anticipated in the *Summa* of his teacher, Alexander of Hales– and the principles observed in the sphere of economic action: the precedence of the community over individual interests; the centrality of the basic needs which must be fulfilled before desires; and the possibility of deviating from one of the economic prohibitions which reached their height in the era: *ratio temporis*. The Franciscan minister general defined the market as an *opus civile*. Saint Bonaventure's definition of the «good economy» appears in the following precept: «Necessary works are always preferable to less useful works, and the better to the good; and the excellent to the better, with the exception of useful and urgent works» (Saint Bonaventure, 1882-1902: 48). On the other hand, Saint Thomas Aquinas, a pupil of Albertus Magnus, took a far more cautious stance. While recognizing the merits of the market, the great Dominican wrote that «Thus, in such a city, civic life will necessarily be corrupted» (Saint Thomas Aquinas, 1982: 76-77).

To preempt any misconceptions, note that the two models of the market economy (civil and capitalist) are not differentiated by the three mechanisms that ensure their functioning –division of labor, growth, freedom of enterprise–, which are the same in both cases. What changes are the goals of the actors operating in each market, and consequently, the functions the same mechanisms must fulfill. For instance, the division of labor is no longer –as in the civil market– a way of ensuring the inclusion of less skilled workers in the productive process, but a method of discriminating between categories of workers to boost the system's productivity. Some memorable pages were authored by Charles Babbage, the «engineer» of the first industrial revolution, who, in contrast to what Adam Smith wrote in the *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), maintained that the great advantage of the division of labor was that it allowed masses of illiterate –or semi-literate– yet physically strong workers to participate in the productive process without the need for specific investments in human capital. Thought was only required at the top of the corporate structure. The functions assigned to the other two pillars of the market were similarly distorted. In particular, the difference lies in the understanding of the meaning of work. In the Franciscan school of thought, work is grace rather than condemnation or punishment. Saint Benedict certainly valued work, but from a penitential perspective. The Franciscans replaced the Benedictine *ora et labora* (pray and work) with «pray by working and work by praying». The *Testament* of Saint Francis reads: «And

I worked with my hands, and I still desire to work; and I earnestly desire all brothers to give themselves to honest work. Let those who do not know how to work learn, not from desire to receive wages, but for example and to avoid idleness» (1226 [Acts 20-21]: 125).

In the late eighteenth century, the capitalist concept of the market became dominant until acquiring both cultural and praxic hegemony. The ideology of the civil economy halted with the truly remarkable contribution of Genovesi (1765-67), the professor granted the chair of Economics, the first of its kind in the world, at the University of Naples in 1753, it was called the chair of Civil Economics and his Neopolitan students –Giacinto Dragonetti, Ferdinando Galiani, Gaetano Filangieri–, as well as the illuminists of the school of Milan –Pietro Verri, Cesare Beccaria, Gian Domenico Romagnosi, Carlo Cattaneo, Melchiorre Gioia and others–. The progressive and awe-inspiring expansion of market relations over the past two centuries ended up reinforcing the pessimistic view of human nature already theorized by Thomas Hobbes and Bernard Mandeville, who argued that only the harsh laws of the market could tame the warlike and anarchist impulses of mankind (Zamagni, 2011).

How could this have happened? Up until modern times, the Middle Ages and Humanism placed virtue ethics at the core of individual and societal life, a combination of Aristotelian, Stoic and Christian ethics masterfully synthesized by Saint Thomas. The main idea was that despite sin and vice, human beings are capable of virtue, that is, performing deeds because they are good in themselves. With the Lutheran Reformation, the Augustinian doctrine, which had certainly been a foundation of Christian humanism until then, but not the only or the main one, spread and became dominant. Man is so steeped in egotism that he is actually incapable of virtue, especially in the political and economic spheres. Hence the Hobbes/Mandeville/Smith/Bentham line of thought. From this perspective, virtue ethics are a legacy of medieval *Christianitas* and therefore something to get rid of. The ethics of modern capitalism, focused solely on individual interests and the role of the «sad passions» –as Baruch Spinoza identified them (Delauze, 1980: 25, 1990: 242)– ended up cementing the anthropological impoverishment which can be observed today (Zamagni, 2018; Vera Zamagni, 2011).

The spread of this caricatural view of human nature helped to fuel a dual misconception. On one hand, the idea that the sphere of the market overlaps with that of egotism, with the space in which everyone pursues, at best, their individual interests without a care for anything else. On the other hand, the idea that the sphere of the State overlaps with that of solidar-

ity and collective interests. It was on this foundation that the well-known dichotomous State-market model was erected, a model which identifies the State with the sphere of public interests –as if private individuals were incapable of working towards objectives which could be useful to society– and the market with the sphere in which only private interests are pursued. The most harmful consequence of this model, now and in the past, is that the market is only asked to be efficient; that is, to generate as much wealth as possible given the existing resources; meanwhile, the State takes responsibility for the redistribution of that wealth *post-factum* to guarantee socially acceptable levels of equity. The effects of this division of powers are well known to all. Market values have tried to encroach on territories not their own, in an attempt to *marketize* spheres occupied by commodities which cannot be viewed as merchandise, such as relational goods (Sandel, 2013). Meanwhile, the State is no longer able, with the classic instruments of taxation and direct intervention into the economy, to ensure adequate levels of social justice, and above all, to reduce the inequalities which are endemically and continuously on the rise in our societies. In fact, intervening *post-factum* is like transporting water in a bucket full of holes: once it reaches its destination, it is almost empty.

2. THE UPSWING OF INTEREST IN THE CIVIL ECONOMY

Why, in the past quarter of a century, has the idea of the civil economy resurfaced as a topic of public debate more than two centuries after leaving the scene? Why is the transition from national economies to a global economy making the civil economy such a compelling topic of study? To answer these questions, we should note that since the first half of the nineteenth century, the concept of the civil economy has been sidelined –as previously mentioned– from scientific research as well as political and cultural debate. The reasons for this interruption are multiple and varied. I will only mention the two most relevant ones. The first was the wildfire-like spread, in the highest circles of European culture, of the utilitarian philosophy of Jeremy Bentham, whose main work, published in 1789, took several decades to become a dominant force in economic discourse. It was the influence of utilitarian morality, not Protestant ethics –as some still believe– that exposed economic theory to the hyper-minimalist anthropology of *homo oeconomicus*, and with it, the doctrine of social atomism. The following passage from Bentham is remarkable for its clarity and depth of

meaning, «The community is a fictitious body, composed of the individual persons who are considered as constituting as it were its members. The interest of the community then is, what? –the sum of the interests of the several members who compose it» (Bentham, 1823: 4).

The second was the full emergence of the industrial society after the industrial revolution. An industrial society is one which produces goods. Machines are ubiquitous, and the rhythm of life is mechanically calibrated. Energy largely replaces muscular force, resulting in the huge increases in productivity which go along with mass production. Energy and machines transform the nature of work, as personal skills are broken down into elementary components. Hence the need for coordination and organization. This shaped a world in which men are seen as «things» because it is easier to coordinate «things» than men, and people are separate from the roles they play. Organizations, starting with companies, deal more with roles than with people. This happened not only within the factory, but in society at large. Hence, we understand the deepest meaning of Ford-Taylorism as a (successful) attempt to theorize about and implement this model of social order. The introduction of the «assembly line» correlated with the spread of consumerism; hence the schizophrenia typical of «modern times»: on one hand, work increasingly lost its meaning (alienation due to the depersonalization of the figure of the worker); and on the other, to counterbalance this, consumption became opulent. Marxist thought and its political articulations in the twentieth century worked, with varied and modest success, to offer alternatives to this model of society.

Today, the great challenge for both culture and politics is to move beyond the traditional model of the capitalist market economy without renouncing the advantages this model has contributed thus far. It is not true, as some would believe, that if we want to preserve and expand the market-based social order, we must necessarily accept (or endure) the market's traditional capitalist format. This is not how it was at the beginning, as mentioned above. The belief that the model of financial «turbo-capitalism» no longer works is widespread in public opinion today. A golden opportunity to reexamine our understanding of the meaning of the market has appeared before us.

3. THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION AND CIVILIZATION OF THE MARKET

Today, the phenomenon of the fourth industrial revolution is certainly the most powerful incentive to reconsider the paradigm of the civil econ-

omy. It is well-known that the rise of technological convergence –resulting from the synergistic combination of nanotechnology, biotechnology, information technology and cognitive sciences (acronym NBIC)– is radically changing not only the production methods, but also and especially the social relations and cultural matrix of our society. We do not yet know how digital technology and the culture that governs it will change the essence of capitalism in the coming years. However, we do know that a new Polanyian-type «great transformation» is having a far-reaching impact on the meaning of human work (and on the issue of job destruction), on the relationship between the market and democracy, and on the ethical dimension of human activity (Rocco & Bainbridge, 2002).

Due to the potential of the convergent NBIC technologies to empower and transform both man and society, technoscience is receiving extraordinary attention in a plurality of areas, including the cultural, scientific, economic and political arenas. The objectives are not limited to expanding the mind, improving the diagnostic and therapeutic capabilities for a host of diseases, or even developing ways to control and manipulate information. The artificialization of man and, at the same time, the anthropomorphization of the machine are on the horizon. The veil of silence should be lifted on this subject to open a high-profile debate. The question, in fact, reaches the level of anthropological discourse. Two different ideas of man stand in contrast: the man-person and the man-machine. The latter is gaining ground on the former. This explains, among other things, why the man-machine ideal is creating a real educational emergency today: training/instruction have taken the place of education. The man-machine «asks» for instruction; he does not need education. We must reference equilibration theory, in which the driver of mental development in children and young adults is a process of cognitive adaptation to information received from the outside world.

Nothing could be more mechanistic; it's a concept inspired by the principle of homeostasis, the same one underlying cybernetic theory. A disturbing sign of this reductionism is the progressive disappearance of the figure of the educator. The teacher-instructor is reduced to a facilitator or mediator who, rather than educate, must support the process of self-study or self-training, because only what one does by oneself has value. This is one of the most devastating consequences of libertarian individualism, on which I will comment in the last paragraph. This brings to mind the philosophy of Hannah Arendt, who argued in «The crisis in Education» (1954) that teachers assume responsibility for the world the students are to enter. Moreover, this declaration of anti-authoritarianism (it is not necessary to condition or

guide the subject's free-will choices) actually contains a hidden authoritarian concept: only the expert in self-directed learning is qualified to speak about school. However, teaching methods do not give one knowledge, nor do they allow it to be measured objectively, as people tend to believe. One potentially interesting fact is that there is already evidence of iPhone dependence in a growing number of young people, and symptoms such as depression and reduced reasoning skills have been detected in young smartphone «addicts». In fact, two of the largest U.S. investment funds (CalSTRS, the California State Teachers' Retirement System, and the hedge fund Jana Partners) have formally invited Apple to take steps to address the intensity and usage of its new phones and prepare specific measures for teachers (the thinly-veiled threat was that they would dump their two billion in shares in Apple, an example of «voting with one's wallet»¹).

On a related note, I would like to highlight one of the results, perhaps unwanted and fraught with negative consequences, of the digital revolution. It concerns the impact of computers and information technology on the way in which researchers approach the scientific truth. In fact, we are witnessing the emergence of an analogical reasoning model based on verisimilitude rather than truth: reality is analyzed by mathematical models of approximation entrusted to software that can rely on increasingly powerful computers. As Paolo Benanti (2017) points out, the epistemological perspective has shifted so dramatically that the priority of research is no longer to know reality, but to acquire the ever-expanding capacity to modify –and manipulate– it. In other words, the triumph of technology means a crisis for scientific knowledge, a conclusion which has been drawn since the scientific revolution of the seventeenth century. With the new approach, algorithms are the essence of the reality being studied, so the advancement of knowledge depends on the availability of data. With remarkable perspicacity Chris Anderson –editor of *Wired*– in an article with a revealing title –«End of Theory: The Data Deluge Makes the Scientific Method Obsolete» (23 of june, 2018)– wrote:

The scientific method is built around testable hypotheses [...] But faced with massive data, this approach to science –hypothesize, model, test– is becoming obsolete [...] There is now a better way. Petabytes allow us to say: 'Correlation is enough.' We can stop looking for models. We can analyze the data without hypotheses about what it might show [...] The new availability of huge amounts of data, along with the statistical tools to crunch these numbers, offers a whole new way of understanding the world. Correlation supersedes

1 For a stimulating critical dissertation, refer to Palazzani (2015).

causation, and science can advance even without coherent models, unified theories, or really any mechanistic explanation at all.

This is not the place to discuss the truly disruptive consequences of the new gnoseological paradigms that are gaining ever-increasing support today. But the moment we believe the causal links between phenomena can be safely replaced by avalanches of correlations, we deny the very foundation of the scientific method, the method which gave birth to the first three industrial revolutions. The point being that if one abandons the category of causality, one neglects to explain what is and what occurs; one declines to separate the description of the results from their interpretation. And without explanation and interpretation, there can be no scientific progress.

When we face problems such as those just mentioned, we come to understand the serious limitations of libertarian individualism as the anthropological foundation of the paradigm of *homo oeconomicus*, as opposed to that of *homo reciprocans* in the civil economy. It is well-known that the philosophy of individualism stresses that only individuals can assign value to things and interpersonal relationships. And it is the individual alone who decides what is good and what is bad; what is lawful and what is illicit. In other words, everything to which the individual assigns value is good. There are no objective values for axiological individualism, there are only subjective values or legitimate preferences. In the essay *Individually, Together* (2008), Zygmunt Bauman explains that «casting members as individuals [and not as persons] is the trademark of modern society» (2008: 29). Individualization, continues Bauman, «consists in transforming human 'identity' from a «given» into a «task» - and charging the actors with the responsibility for performing that task and for the consequences of their performance» (2008: 31). Bauman's thesis, therefore, is that «individualization brings to the ever growing number of men and women an unprecedented freedom of experimenting, but it also brings an unprecedented task of coping with the consequences» (2008: 39). Therefore, the yawning gap between the «right of self-assertion» and the «capacity to control the social settings» which make such self-realization feasible, «seems to be the main contradiction of the second modernity» (2008: 39).

On the other hand, libertarianism, a thesis espoused by many philosophers, states that freedom and individual responsibility must be founded on the idea of autocausion. For example, among many others, Galen Strawson, in the essay *Free Agents* (2012), argues that a fully free agent can only be self-caused and self-created, or in his words, *causa sui* and almost god-like. One can now understand why the union between individualism and

libertarianism, that is, libertarian individualism, could have originated *volò ergo sum*, that is, «I desire therefore I am», as the catchphrase for this era. The radicalization of individualism in libertarian and therefore antisocial terms leads to the conclusion that everyone has the «right» to expand as far as his power allows. Freedom as the dissolution from bonds is the dominant idea in cultural circles today. Bonds would have to be cut inasmuch as they would limit freedom. By mistakenly matching the concept of «bond» to that of «constraint», one ends up confusing what may condition freedom – the constraints – with the essence of freedom, that is, bonds.

This aspect was grasped by Michel Foucault with rare perspicacity when discussing the problem of access to the truth. He wondered if we live at a time when the market has become a «place of truth», in which the subjects' entire lives have been subsumed into economic efficiency, and the market even determines that «to be a good government», the government should function based on this *site of veridiction*: «The market must tell the truth; it must tell the truth in relation to governmental practice. Henceforth, and merely secondarily, it is its role of veridiction that will command, dictate and prescribe the jurisdictional mechanisms, or absence of such mechanisms, on which [the market] must be articulated» (Foucault, 2008: 32).

The uncritical acceptance of possessive individualism impacted economics in a way which was perhaps unexpected: the triumph of a market theory antithetical to the traditional notion of the civil economy. A viewpoint of the market as an institution founded on two standards: the *impersonality* of relationships of exchange (the less I know my counterpart, the greater my advantage, because business is better with the strangers!); and the *exclusively self-interested* motives of the participants, so moral sentiments such as sympathy, reciprocity, fraternity, etc. are left outside of the market arena. The progressive and majestic expansion of market relations over the last century and a half ended up reinforcing the pessimistic interpretation of human nature previously theorized by Hobbes and Mandeville, who claimed only the harsh laws of the market could tame man's perverse impulses and anarchist drives. The acceptance of this caricatural view of human nature helped foster a dual misconception: that the sphere of the market coincides with that of selfishness, with a space where everyone pursues, at best, their individual interests and, symmetrically, that the sphere of the State coincides with that of solidarity, of the pursuit of collective interests. It is on this foundation that the well-known dichotomous state-market model was erected: a model by which the State is identified with the sphere of the public and the market with the sphere of the private.

What component of our conceptual infrastructure must change in order to transcend the individualistic-libertarian understanding that is widespread today? Firstly, we must abandon the anthropological pessimism that began with Francesco Guicciardini and Cicolò Machiavelli, continued with Hobbes and Mandeville and reached the modern economic mainstream. This is the assumption that human beings are too opportunistic and self-interested to show consideration, in their actions, for concepts such as moral sentiments, reciprocity, the common good and more. In his famous book *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Public Benefits* (1714), Mandeville wrote:

I flatter myself to have demonstrated that neither the friendly qualities and kind affections that are natural to man, nor the real virtues he is capable of acquiring... are the foundation of society. But that what we call evil in this world, moral as well as natural, is the grand principle that makes us sociable creatures, the solid basis, the life and support of all trades and employments without exception (1724: 427-428)

Such anthropological cynicism – based, mind you, on assumptions instead of findings from the real world – was one of the building blocks of the imposing edifice of self-interest which remains the dominant paradigm in economics today. It is clear, or should result so after careful reflection, that on the horizon of *homo oeconomicus*, there will be no room to resolve the ethical dilemmas arising from technological convergence. In fact, from the perspective of this discourse, man is a one-dimensional being capable of acting to achieve a single purpose. The other dimensions – political, social, emotional and religious – must remain strictly separate, and at worst, they can help to compose the system of constraints under which the objective function of the agents is optimized. The category of the «common» has two dimensions: the being-in-common and what one has in common. Well, it is clear that to solve the dilemma of what one has in common, the subjects involved must recognize their being-in-common.

Evidently, such a concept would make sense if all or most individuals were self-interested and asocial subjects. But the factual evidence, which is now very abundant and derived from both laboratory experiments and empirical investigations, tells us this is not the case, because in fact, the majority exhibit prosocial behaviors (for example, sacrificing oneself to achieve collective goals) and not self-interested ones (for example, habitually giving freely). That is why Lynn Stout (2011) makes the compelling case that the conscience, that inner strength which inspires pro-social and non-egoistic behavior, should be taken seriously in legal theory. Conceptualizing the law as a sort of price system which charges damages for various forms

of negligence and non-compliance with contractual terms has the clearly negative effect of raising the cost of the conscience. Teaching selfishness is a self-fulfilling prophecy.

We know the behavioral traits observed in the real world –prosocial, asocial, antisocial– are ubiquitous in society. What changes from one society to another is their combination: in some periods of history, anti-social and/or asocial behaviors prevailed, while others were defined by prosocial behaviours, and it is easy to imagine the economic and civil progress that ensued. A question arises: in a given society, during a given historical period, what determines whether one type of behavioral trait or another prevails? Well, the decisive factor, though not the only one, is the way the legislative system is articulated. Imagine a lawmaker who embraces a Hobbesian-type anthropology, drafting regulations that impose harsh penalties and punishments on all citizens to ensure the prevention of illegal activity by antisocial individuals. Clearly the prosocial –and asocial– citizens, who would have no need for those deterrents, would be unable to bear the cost. Therefore, albeit reluctantly, they would tend to endogenously modify their motivation system. As Stout (2011) writes, if you want there to be more good people, you should not tempt them to be bad.

This is the mechanism of crowding out: Hobbesian-style laws tend to increase the percentage of extrinsic motivation in the population, encouraging the spread of antisocial behavior. This is precisely because antisocial types are not as bothered by the costs of law enforcement, since they will always try to avoid them (consider tax evasion and avoidance). In light of the above, we can now understand how and where to intervene in order to rapidly promote practices that counter the spread of individualistic behaviors. As long as we think of economics as a type of activity which can only be ruled by the logic of *homo oeconomicus*, we will never acknowledge there can be a civilized way of managing the economy. But this depends on the theory, that is, the lens through which one examines reality and not reality itself.

IN CONCLUSION

A winning strategy to keep individualism within acceptable limits is to recenter public discourse on the principle of fraternity. One of the great merits of European culture is how it managed to incorporate the principle of fraternity in institutional and economic terms, making it a fundamental

axis of social order. It was Franciscan thought that gave this term the meaning it has conserved over time. Certain pages of the Rule of Saint Francis can help us to understand the proper meaning of the principle of fraternity. That is, to simultaneously complement and transcend the principle of solidarity. For while solidarity is the principle of social organization that allows unequals to become equals, fraternity is the principle of social organization that allows equals to be diverse. Fraternity allows people who are equal in dignity and in fundamental rights to have different life plans and express their charisma uniquely. Other eras, the nineteenth century and especially the twentieth century, were characterized by great cultural and political battles in the name of solidarity, and this was a good thing; consider the history of the labor movement and the civil rights struggle. The point is that a good society cannot limit itself to solidarity, because if a society were only solidary and not fraternal, it would be a society from which everyone would try to escape. The fact is that while a fraternal society is also a solidary society, the opposite is not true (Zamagni, 2018).

Furthermore, without gratuitousness, there can be no hope. Gratuitousness, in fact, is not an ethical virtue like justice. It concerns the sovereign dimension of human action; its logic is that of overabundance. The logic of justice, on the other hand, is that of equivalence, as Aristotle taught. We understand then why hope cannot anchor itself to justice. Hypothetically, in a perfectly just society, there would be no room for hope. What could its citizens ever hope for? That would not be the case in a society rooted in the principle of fraternity, precisely because hope is nourished by overabundance.

The failure to produce a credible solution to that trade-off, despite the quality of the intellectual forces deployed, is due to the failure to remember that a human society in which the sense of fraternity is extinguished – in which everything is reduced to improving transactions based on equivalent exchange and increasing public welfare transfers – is an unsustainable society. A society which lacks the principle of fraternity has no future; that is, a society in which there is only «give in order to receive» or «give out of duty» is incapable of progress. This is why neither the liberal-individualist worldview, in which everything (or almost) is exchange, nor the State-centric view of society, in which everything (or almost) is duty, is a safe guide to lead us out of the quagmire in which the fourth industrial revolution is testing the endurance of our model of civilization.

BIBLIOGRAPHY

- Anderson, Chris (23 of Juny, 2018). End of Theory: The Data Deluge Makes the Scientific Method Obsolete, *Wired*, 2. Retrieved from https://www.wired.com/science/discoveries/magazine/16-07/pb_theory/ [consulted 15 February, 2018].
- Arendt, Hannah (1954). The Crisis in Education. In Arendt, Hannah (1961). *Between Past and Future. Eight Exercises in Political Thought* (173-196). New York: The Viking Press.
- Bauman, Zygmunt (2008). *Individualmente insieme*. Naples: Diabasis.
- Benanti, Paolo (2017). Il lavoro nell'epoca della *Machina sapiens*, *Oikonomia*, 16(3), 9-15.
- Bentham, Jeremy (1823). *An Introduction to the Principles of Moral and Legislation*. London: W. Pickering.
- Barnard, Chester Irving (1938). *The functions of the executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Barnard, Chester Irving (1958). Elementary Conditions of Business Morals. *California Management Review*, 1(1), 1-13.
- Cicero, Marcus Tullius (1888). *De officiis (On moral duties)*. Boston: Little, Brown, and Co.
- Foucault, Michel (2008). *The Birth of Biopolitics*. York: Palgrave MacMillan.
- Genovesi, Antonio (-1767). *Delle lezioni di commercio, o sia di economia civile*, .Naples: Fratelli Simone.
- Deleuze, Gilles (1988). *Spinoza: Practical Philosophy*. San Francisco: City Light Books.
- Deleuze, Gilles (1990). *Expressionism in Philosophy: Spinoza*. New York: Zone Books.
- Mandeville, Bernard (1724). *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Public Benefits* [Third Edition]. J. Tonson.
- Palazzani, Laura (2015). *Il potenziamento umano. Tecnoscienza, etica e diritto*. Torino: Giappichelli.
- Roco, Mihail C. & Bainbridge, William Sims (Eds) (2002). *Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers (currently Springer).
- Sandel, Michael J. (2013). *Quello che i soldi non possono comprare. I limiti morali del mercato*. Milano: Feltrinelli.

- Saint Bonaventure (1882-1902). *Opuscula*. In Saint. Bonaventure. *S. Bonaventurae Opera Omnia* (vol. VIII). Florence: Quarocchi.
- Saint Francis Assis (1226). *Testament of Francis (FA:ED, vol. 1)*. Retrieved from <https://www.franciscantradition.org/francis-of-assisi-early-documents/the-saint/writings-of-francis/the-testament/141-fa-ed-1-page-125> [consulted 17 February, 2018].
- Saint Thomas Aquinas (1982). *On kingship: To the King of Cyprus*. Toronto: PIMS
- Smith, Adam (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: A. Strahan and T. Cadell.
- Stout, Lynn (2011). *Cultivating Conscience*. Princeton: Princeton University Press.
- Strawson, Galen (2012). Free Agents. *Philosophical Topics*, 32 (1/2), 371-402
- Zamagni, Stefano (2011). Avarice. In Bouckaert, Luk & Zsolnai Laszlo (eds). *The Palgrave Handbook of Spirituality and Business* (212-218). London: Palgrave Macmillan. doi: 10.1057/9780230321458.
- Zamagni, Stefano (2017). Economics as if ethics mattered. In Peter Rona & Zsolnai, Laszlo (Eds). *Economics as a Moral Science* (21-41). Cham: Springer. doi:10.1007/978-3-319-53291-2_3.
- Zamagni, Stefano (2018). Le bien commun dans le discours économique actuel. *Transversalités. Défis économiques et propositions chrétiennes*, 1 (144), 7-33.
- Zamagni, Vera (2011). *Historia económica de la Europa contemporánea: de la revolución industrial a la integración europea*. Barcelona: Crítica.

Capital social, relaciones sociales y bienes públicos: ¿qué conexiones?

*Social capital, social relations and public assets:
what are the connections?*

PIERPAOLO DONATI
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Artículo recibido: 24 de abril de 2018
Solicitud de revisión: 6 de junio de 2018
Artículo aceptado: 3 de septiembre de 2018

Donati, Pierpaolo (2018). Capital social, relaciones sociales y bienes públicos: ¿Qué conexiones? *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 169-192.

Resumen

Toda investigación empírica muestra que el capital social es un factor esencial para producir y preservar los bienes públicos, pero las teorías difieren en cuanto al papel desempeñado por las relaciones sociales. Algunos piensan que los bienes públicos no necesitan redes sociales, mientras que otros argumentan que, sin redes sociales, el capital social no se crea y, por lo tanto, los bienes públicos no se valoran. El presente trabajo mantiene que la comparación entre estas teorías opuestas, o al menos divergentes, solo se puede resolver demostrando si, o no, y bajo qué condiciones, las redes de relaciones sociales producen el valor social añadido (VSA) que se traduce en el capital social necesario para apoyar bienes públicos. Adoptando la perspectiva de la sociología relacional podemos ver y medir el valor social añadido de las relaciones sociales en redes primarias y secundarias, conduciendo a la emergencia de los bienes públicos.

Palabras clave: capital social, bienes relacionales, valor social añadido, relaciones sociales, redes sociales, sociología relacional.

Abstract

Although empirical research reveals that social capital is an essential factor to produce and preserve public assets, theories differ as to the role that social relations play. Some believe that public assets do not require social networks, while others argue that social capital without social networks cannot be created and, therefore, public assets are not valued. This paper maintains that a comparison between these opposing, or at least diverging, theories can only be made by demonstrating whether, and under what conditions, social relation networks produce social added value (SAV) or not, which becomes the social capital needed to support public assets. From the relational sociology perspective, we can see and

measure the SAV of social relations in primary and secondary networks that lead to public assets emerging.

Key words: social capital, relational assets, social added value, social relations, social networks, relational sociology.

1. LA CUESTIÓN: ¿CÓMO SE GENERA EL CAPITAL SOCIAL QUE VALORA LOS BIENES PÚBLICOS?

En el campo de las ciencias sociales, toda la investigación empírica insiste en que el capital social (CS) da valor a los bienes públicos¹, pero las teorías sociológicas se encuentran divididas entre dos grandes corrientes de pensamiento. Por un lado, los académicos que apoyan la tesis de que los bienes públicos dependen esencialmente de la cultura cívica y que las redes sociales son un producto indirecto y no estrictamente necesario para la promoción de los bienes públicos, la cual tiene lugar aparte de las redes sociales. Por otro lado, los académicos que sostienen que esa promoción depende necesariamente de las redes sociales, y que, de hecho, consiste precisamente en la creación de redes sociales dotadas, como veremos, de ciertas cualidades y propiedades.

Bajo esta división subyace una concepción diferente y opuesta de la relación social. Para el primer grupo de académicos la relación social no añade ningún valor social, puesto que el capital social consiste, en su opinión, en un legado cultural –un espíritu cívico o algo similar– que sostiene en mayor o menor grado la producción de bienes públicos, en tanto que este legado cultural ha sido internalizado e incorporado por los individuos en un contexto geográfico concreto sin ninguna necesidad de una relación específica entre ellos. Para el segundo grupo de académicos, en contraste, el capital social se basa, precisamente, en las relaciones sociales, que generan el valor social añadido que constituye –o tal vez, «instituye»– los bienes públicos no estatales. Clarificar esta cuestión requiere, por lo tanto, que nos preguntemos si existe realmente el valor social añadido de las relaciones sociales o no. Y si existe, cuál es y cómo podemos medirlo. Responder a estas preguntas es crucial para observar el capital social y sus beneficios

1 En esta contribución, el concepto de público se usa en el sentido clásico. Marco Tullio Cicerone, en su tratado político *De re publica* (I, 25, 39), afirma que «La *res publica* es una cosa del pueblo; y el pueblo no es cualquier agregado de personas, sino un grupo de asociados que comparten los derechos para la protección de sus propios intereses». Por lo tanto, el término «público» no está relacionado necesariamente con el sistema político del estado, sino que se refiere a todas las formas comunitarias de la vida social que trabajan para el bien común.

como una verdadera forma de capital –como Frangkandreas (2012) ha argumentado recientemente.

La tesis de la sociología relacional afirma que el capital social genera y da valor a los bienes públicos mediante el valor social añadido de las relaciones. El capital social y los bienes públicos relacionales son dos realidades que se generan y se regeneran mutuamente, o, por el contrario, que se suprimen. Debemos abandonar marcos teóricos circulares y recursivos y concebir las relaciones entre capital social y bienes públicos relacionales como procesos morfogénéticos que tienen lugar en el tiempo. Cuando adoptamos esta perspectiva, podemos observar el valor social añadido (VSA) de las relaciones primarias (interpersonales) y secundarias (asociaciones más allá de la relación personal).

En mi opinión, el valor social añadido es, precisamente, el efecto que surge de la reflexividad agente, interactiva y sistémica de los vínculos sociales cuando –si y sólo si– son considerados y puestos en práctica como oportunidades y medios de enriquecimiento –y, por tanto, como fuentes de revalorización– en lugar de considerarlos como medios de coacción y opresión que inhiben a los actores sociales. Aquellos que rechazan que el capital social tiene una naturaleza relacional, sólo pueden observar su presencia o su ausencia, su mayor o menor eficacia, pero no pueden explicar cómo y por qué se genera o se disuelve. Sin embargo, aquellos que adoptan una perspectiva relacional pueden dar cuenta de los procesos generadores del capital social y de los diferentes beneficios que éste produce en función del valor social añadido de las relaciones que lo constituyen.

2. ES NECESARIO ENTENDER LA NATURALEZA RELACIONAL DEL CAPITAL SOCIAL

2.1. ¿Las redes sociales ayudan o son un obstáculo para promover los bienes públicos?

Muchos académicos que han estudiado el capital social han llegado a la conclusión, o bien de manera explícita (Banfield, 1958) o bien de manera implícita (Putnam, 1993, 2000; Cartocci, 2007), de que las redes sociales informales –primarias o de proximidad– y las redes sociales formales –secundarias, o lo que es lo mismo, de asociaciones organizadas– tienden a facilitar la cerrazón de los individuos y su adhesión exclusiva a intereses personales o de una comunidad concreta. Las actitudes de apertura hacia

un «otro» generalizado –votar, otorgar confianza, donar sangre, etc.–, en cambio, aparecerían, por parte de la sociedad civil, para favorecer la producción de externalidades para el contexto social completo; produciendo así beneficios públicos.

La consecuencia más significativa de este modo de ver el capital social es la elusión o, al menos, la desestimación, de la importancia de las relaciones sociales, ya que las redes de interacción social se excluyen del estudio tanto del capital social como de los bienes públicos que éste produce. En resumen, parece que la valorización de los bienes públicos a través del capital social no necesita de relaciones sociales con características específicas y poderes propios. Por ejemplo, el politólogo italiano Cartocci (2007) sostiene que (1) el capital social no tiene conexiones con el concepto de red social; y (2) que las redes de proximidad establecen relaciones negativas con el capital social y con el espíritu cívico de los individuos, puesto que, en su opinión, las redes sociales sólo promueven intereses particulares, de cabildeo y de la mafia.

Estas dos tesis, sin embargo, han sido cuestionadas por una serie de investigaciones teóricas y empíricas que han probado exactamente lo contrario. La primera de estas tesis conlleva pasar por alto un gran número de estudios sociológicos² que subrayan la profunda e ineludible conexión entre el concepto de red social y el de capital social. La segunda tesis ha sido refutada por numerosos estudios teóricos y empíricos que han arrojado luz sobre las condiciones bajo las cuales las relaciones de proximidad resultan ser eficaces a la hora de aumentar la *pro-socialidad* y la orientación de los individuos hacia un «otro» generalizado³.

En concreto, un estudio realizado en Italia mostró la existencia de una continuidad entre capital social primario, secundario y generalizado (Donati & Tronca, 2008). La definición de estos diferentes tipos de capital social se observa en la Figura 1, que también aspira a clarificar la terminología utilizada en las subsiguientes aportaciones. Esta investigación descubrió que, por un lado, el capital social familiar y el capital social comunitario están correlacionados positivamente con el capital social asociativo y el capital social generalizado, y, por otro, que estos trabajan conjuntamente en la valorización de los bienes públicos. La relativa continuidad de las diferentes formas de capital social indica que existen entre ellas interdepen-

2 Véase Ballet & Guillon (2003), Bidart (1997), Bogarti et al. (1998), Bourdieu (1980,1985), Burt (1995, 2000, 2001, 2005), Coleman (1988, 1990), Degenne & Forsé (2003), Lin (1999, 2000, 2001a, 2001b). Para el contexto italiano véase: Bagnasco et al. (2001), Amaturò (2003), Barbieri (1997, 2003, 2005), Chiesi (1999, 2005).

3 Véase Donati (ed. 2003), Donati & Colozzi (2006), Wolllebaeck & Selle (2002), Uslaner (2002).

dencias significativas y sinergias recíprocas. Pero esto sólo se puede observar si se adopta una perspectiva relacional del análisis sociológico.⁴

Figura 1
La distinción entre las diferentes formas de capital social (CS): primario, secundario y generalizado

Diferentes tipos de CS:	Esfera social (o sujeto):	En qué se basa el CS (sus dimensiones):	CS específico de esa esfera produce:
Capital social (CS) Primario	a) CS familiar b) CS parental c) CS comunitario de redes informales (de vecinos, amigos, colegas)	1. Confianza primaria (cara-a-cara e intersubjetiva) 2. Reciprocidad interpersonal como un intercambio simbólico; o el regalo como un acto inscrito en un circuito de intercambios recíprocos de dar-recibir-intercambiar sin equivalentes monetarios.	Civismo: El CS produce relaciones que son cívicas, en cuanto se basan en las buenas formas y en la consideración positiva del otro, que es el término de referencia para la cooperación y la solidaridad recíproca en las relaciones interpersonales.
Capital social (CS) Secundario	CS asociativo de redes sociales organizadas en asociaciones de sociedad civil.	1. Confianza secundaria (hacia otros individuos que tienen en común la pertenencia a una misma asociación política o civil o comunidad). 2. Reciprocidad social expandida (extensión del intercambio simbólico hacia aquellos que pertenecen a una misma asociación civil o política o comunidad).	Democracia asociativa: El CS genera formas asociativas para perseguir objetivos que no se pueden conseguir de manera individual, sino que requieren confianza y espíritu de colaboración entre personas o grupos sociales que se reconocen mutuamente como miembros de una misma red social, asociación u organización.

⁴ El diseño de la investigación y las reglas del análisis relacional se ilustran en Donati (2006).

Diferentes tipos de CS:	Esfera social (o sujeto):	En qué se basa el CS (sus dimensiones):	CS específico de esa esfera produce:
Capital social (CS) generalizado	CS en la esfera del espacio público, o en la arena impersonal del territorio considerado como comunidad política (multicultural, multiétnica, etc.)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Confianza genérica (generalizada) en el Otro; esto es, en el extraño, que uno se encuentra en la esfera pública. 2. Disposición a colaborar para producir un bien colectivo (la cooperación se muestra en la participación electoral, en los actos de donación a organizaciones con objetivos pro-sociales, apoyo de iniciativas que promueven el bien público, defensa de los derechos colectivos, etc.) 	Cultura cívica (o espíritu cívico) en un contexto local, nacional o global: el CS genera un espíritu cívico (o una cultura cívica) en cuanto consiste en el ejercicio de las virtudes del «buen ciudadano», que se compromete con, y se hace responsable de, los bienes públicos, con confianza y espíritu de colaboración en lugares y esferas de relaciones impersonales entre simples conciudadanos que se reconocen como miembros de una misma comunidad política.

Podemos interpretar el balance de poder entre el CS primario y el CS secundario –tal como se definen en la Figura 1– desde un punto de vista evolutivo –en términos de extensión e importancia– en los varios tipos de sociedad que han existido a lo largo de la historia. En las sociedades segmentarias –aquellas que son primitivas o simples–, el CS primario es alto mientras que el CS secundario es bajo, ya que no existe una esfera social en el sentido asociativo fuera del ámbito familiar y de parentesco –no hay distinción o, de haberla, es muy leve– entre la esfera pública y privada. En las sociedades estratificadas, el poder del CS primario persiste, pero de una forma diversificada según clases sociales –por lo tanto, en un grado medio-alto– a la par que el CS comienza a desarrollarse fuera de las redes familiares y de parentesco. En la sociedad de la modernidad temprana, el CS primario se debilita de acuerdo a la privatización de la familia burguesa y la difusión a gran escala de la familia proletaria, mientras que el CS secundario se incrementa –la sociedad civil burguesa. En sociedades con alto nivel de modernización, en comparación con las

configuraciones anteriores, se hace patente una reducción tanto del CS primario como del CS secundario debido a un elevado nivel de fragmentación, aislamiento y anomia social. Por consiguiente, lo que se ganó en términos de incremento de CS secundario al dejar atrás las sociedades tradicionales estratificadas según clases y adentrarse en el primer periodo de la modernización, se perdió posteriormente porque, si bien el capitalismo al principio fomenta el CS secundario, después lo erosiona junto con las redes familiares y de parentesco.

En muchos países europeos el debilitamiento del CS tiene que ver con el hecho de que, por un lado, la estructura moderna de mercado ha colonizado las esferas de la autonomía social que eran típicas de la sociedad civil premoderna (habría que pensar en los grupos asociativos que surgieron durante la Edad Media, el Renacimiento y la Ilustración) y de que, por otro, la misma estructura de mercado ha debilitado la bases familiares y subvertido poco a poco el aporte de CS primario en CS secundario. Las variaciones en el CS entre las áreas geográficas altamente modernizadas -centro-norte de Europa- y las áreas modernizadas que aún mantienen fuertes elementos tradicionales -centro-sur de Europa- pueden explicarse desde estas tendencias variables de configuración. Los países del Mediterráneo requieren una discusión aparte, ya que existe entre ellos una gran cantidad de sociedades del tipo que he llamado segmentario y estratificado.

Ante esto, surgen varias preguntas al respecto. Por ejemplo, si es posible pensar en dar forma a una nueva sociedad civil, capaz de perseguir los bienes públicos, mediante el aumento del CS primario y secundario, especialmente en esos países en los que el CS ha ido desapareciendo, así como qué tipo de ajustes sociales pueden fomentar una nueva sociedad civil de este tipo. Para responder a estas cuestiones, una red de investigadores ha llevado a cabo diversos estudios sobre las relaciones entre el CS primario y el CS secundario y la relación entre estos dos tipos de CS y otras esferas, como la esfera política de las instituciones democráticas y la esfera económica del mercado.⁵ Los resultados de estas investigaciones han demostrado que los bienes públicos adquieren valor del CS primario, secundario y generalizado.

5 Véase Donati & Colozzi (2006, 2007), Donati & Tronca (2008), Rossi y Boccacin (2006a, 2006b).

2.2. ¿El capital social es una variable independiente o dependiente?

Una de las aporías más evidentes en los estudios del capital social consiste, tal como diría Portes (1998), en el hecho de que no está claro si y cuándo el CS es una variable independiente o dependiente. De este modo, uno acaba cayendo en una visión «circular» de los elementos en juego, generando sospecha y confusión sobre la realidad del CS como un factor autónomo dotado de sus propias cualidades y capacidades. No está claro si el CS genera bienes públicos o si las cosas suceden en el sentido contrario, de tal forma que es la existencia de bienes públicos la que genera el CS. Como indicó Portes (1998: 19),

[...] como una propiedad de las comunidades y las naciones, más que de los individuos, el capital social es, al mismo tiempo, una causa y un efecto. Conduce a resultados positivos, como el crecimiento económico y el descenso de crímenes, pero su existencia también se deduce de esos mismos resultados. Las ciudades que están bien gobernadas y que crecen económicamente están en esta situación porque tienen un capital social considerable; las ciudades más pobres tienen una menor cantidad de esta virtud cívica.

Una posible solución a estas dificultades, es acercarse al CS partiendo de una perspectiva relacional que, desde un distintivo punto de vista sociológico, (i) evita los persistentes malentendidos adjudicándolos a los sesgos y distorsiones de los enfoques individualistas y holísticos; (ii) permite que uno vea los bienes públicos -en tanto que generados de una manera relacional- evitando los reduccionismos; en particular, el reduccionismo psicológico -que considera el bien relacional como afectividad, expresividad, etc.- y el reduccionismo económico -que considera el bien relacional como la dimensión humana de las transacciones económicas que ofrece las mejores ventajas competitivas y la mayor utilidad y satisfacción en las preferencias económicas.

Para encontrar una salida a la circularidad de la que he hablado, es útil hacer uso de una noción concreta de «bienes relacionales», como una forma correlativa en la que el CS existe en tanto que se presenta en forma de bien público. Un bien público que se entiende aquí como todo aquel bien que es accesible a cualquiera que quiera tomar parte en él, teniendo en cuenta las normas y condiciones que éste impone para que pueda generarse y disfrutarse conjuntamente con otros.

Los bienes relacionales son un tema que, introducido en la literatura hace más de veinte años, ha padecido y aún padece de las mismas aporías que el concepto de capital social. El concepto fue inicialmente propuesto por Donati (1989) y, simultánea e independientemente, por Carole Uhlaner

(1989). Estos autores usaron dos enfoques completamente diferentes. Donati ha elaborado el concepto de bien relacional sobre la base de su paradigma de sociología relacional (Donati 2011). Uhlaner, en cambio, lo propuso –y recientemente lo aplicó (Uhlaner 2014)– sobre la base del paradigma individualista de la *rational choice*, aunque ampliando sus márgenes para poder incluir los componentes expresivos del comportamiento humano en la formación de movimientos sociales.

A partir de ese momento, el concepto de bien relacional fue fagocitado y utilizado por muchos autores, quienes lo aplicaron usando o bien alguno de los dos enfoques mencionados o bien otros enfoques y disciplinas diferentes. Por ejemplo, mientras algunos autores han seguido el enfoque de la sociología relacional (Colozzi 2005, 2006) o el de Uhlaner, enriqueciéndolo con elementos psicológicos (Gui & Sugden 2005), otros lo han basado en la teoría de juegos (Sacco e Vanin 2000; Sacco & Zamagni 2006) o lo han reformulado en términos religiosos de comunión y fraternidad (Bruni 2005).

Con los años el concepto de bien relacional ha sido objeto de interés en diversas disciplinas, como en la filosofía moral y en el desarrollo de las comunidades locales, hasta convertirse en sinónimo de «encuentros de valor» entre personas. Becchetti, Pelloni y Rossetti (2008), por ejemplo, definen los bienes relacionales como «(...) el lado afectivo/expresivo, no instrumental, de las relaciones interpersonales». Esta vasta literatura ha hecho que este concepto sea cada vez más polivalente y multidimensional (Donati & Calvo 2014).

No obstante, en mi opinión muchas de las investigaciones sobre bienes relacionales, especialmente las contribuciones provenientes de economistas y psicólogos, no explican la naturaleza propiamente relacional del bien del que estamos hablando. Especialmente, porque califican el bien para ciertas cualidades y propiedades causales de la acción individual (como el afecto personal y la empatía), o incluso factores colectivos (como la cultura cívica), en lugar de verlo como un efecto emergente de las relaciones entre agentes.

Ahora bien, a pesar de estas diferencias, existe un consenso creciente sobre la importancia social, económica y política de los bienes relacionales. Su relevancia radica en el hecho de que son producidos por redes sociales que operan sobre la base de principios de reciprocidad y de procedimientos asociativos democráticos (Abad Montesinos & Abad Montesinos 2014). Se trata de bienes que desde hace tiempo han sido eliminados e incluso reprimidos por la sociedad capitalista, así como por sociedades dominadas por una dictadura, que hoy emergen como la sal de una nueva

sociedad civil y una democracia avanzada. Estos se crean donde las relaciones entre los miembros son libres y responsables (no restringidas por reglas o poderes de autoridad), no jerárquicas (incluso asimétricas), y no mercantiles o, en cualquier caso, no dictadas por la búsqueda de un beneficio individual (Donati & Solci 2011).

En esta contribución, apoyo la tesis de que los bienes relacionales, incluso si son intangibles (*intangible goods*), tienen su propia realidad ontológica. Estos se caracterizan por poseer ciertas propiedades: (i) consisten en relaciones sociales, que no son meras interacciones o transacciones; (ii) estas relaciones sociales son un efecto emergente con respecto a las contribuciones dadas por los sujetos en relación; (iii) estas relaciones tienen una realidad *sui generis*, es decir, tienen una cierta estructura, que es dinámica y susceptible a los procesos de cambio; (iv) son producidos y disfrutados juntos por aquellos que participan, pero tienen externalidades positivas para la comunidad que los rodea; y (v) la relación generada es portadora de beneficios tanto para los participantes como para quienes comparten sus reflejos desde el exterior, sin que ningún sujeto pueda apropiarse de ellos por sí mismo.

Tomemos, por ejemplo, el bien relacional de la confianza. Nace entre dos o más sujetos que estabilizan una relación que está estructurada por expectativas de confianza mutua, dentro de las cuales tienen lugar interacciones y transacciones que les reportan beneficios y que, sin embargo, también pueden generar un clima de confianza a su alrededor. La confianza interpersonal primaria se puede extender a un grupo más grande, y también se puede proyectar en una asociación u organización más amplia (confianza secundaria), hasta el punto de convertirse en una confianza generalizada. Sin embargo, lo opuesto también puede suceder. Siempre es necesario verificar si, cuando se extiende más allá de la red primaria, la confianza en los demás se mantiene o se debilita y tal vez se convierte en desconfianza. Lo mismo ocurre con todos los bienes relacionales, como la amistad, la cooperación, el intercambio simbólico, incluidos los bienes comunes del llamado capital cognitivo (Ramis Olivos 2014), y muchos otros bienes creados en las redes sociales en Internet.

Conceptos tales como la confianza, la cooperación, la reciprocidad (que son bienes relacionales) son constitutivos del capital social, de ahí que surge el problema de saber si es el capital social el que genera bienes relacionales o viceversa. Ante esto, recientemente ha emergido una nueva discusión sobre los bienes que llamamos relacionales y sus relaciones con el capital social (Donati & Solci, 2011). Al respecto, cabe destacar que exis-

ten varias semánticas para ambos conceptos. El concepto de bien relacional se utiliza como *explanans* y como *explanandum* en muchas disciplinas –de la economía a la psicología, de la sociología a las ciencias políticas–, exactamente como sucede con el concepto de capital social. Esto indica que existe algún tipo de conexión profunda entre los dos conceptos y que la solución al problema se encuentra en observar estas conexiones.

3. LAS RESPUESTAS DE LA SOCIOLOGÍA RELACIONAL A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE LOS PROCESOS MORFOGENÉTICOS

La red de investigación que he dirigido ha demostrado que el enfoque relacional es, precisamente, el enfoque capaz de explicar las relaciones existentes entre el capital social y los bienes relacionales, al mismo tiempo que evita las ambigüedades de los académicos que a veces los utilizan como un *explanans* y otras veces los utilizan como un *explanandum*. La solución reside en verlos dentro de una secuencia no circular, sino morfo-genética.

Para aclarar este punto, propongo un esquema –Figura 2– que sintetiza las tesis subyacentes a este artículo, según las cuales el CS es producto de los bienes relacionales y, a su vez, es regenerador de los bienes relacionales. La recurrencia entre el capital social (CS) y los bienes relacionales (BR) sólo es aparente, en el sentido de que puede resolverse introduciendo un esquema morfo-genético, que tiene en cuenta las fases temporales y la aportación autónoma –«estratificada»– de cada elemento en cada una de las fases del proceso. En este esquema –Figura 2– las relaciones entre CS y BR se observan claramente –habiendo sido simplificadas al máximo: si es el CS el que genera los BR o viceversa, depende de la fase en la que observemos del proceso social como un proceso de morfogénesis social (Archer, 2013). Veamos un ejemplo.

- Tiempo T1: El proceso se inicia cuando una intervención –una acción entre diferentes sujetos– se organiza activando/movilizando la relación/las relaciones entre los actores como un bien que hay que perseguir, como un bien en sí mismo; esto es, como un bien relacional. Por ejemplo, cuando hay que organizar una intervención asistencial –un servicio para cuidado de niños o un centro de cuidado para los ancianos, se diseña y se implementa movilizando las relaciones entre los individuos que van a ser atendidos y los actores de las redes

primarias y secundarias implicadas. Esto genera una situación de la que puede emerger más o menos, o incluso ningún, CS en términos de confianza, cooperación y reciprocidad entre los actores.

- Tiempo T2 -T3: El hecho de que se genere más o menos CS depende de los actores y de la red que se ha creado y movilizado. Aquí entra en juego la reflexividad de los actores y de sus redes.
- Tiempo T4: Si en la segunda fase del proceso la dinámica generó CS, entonces el bien relacional inicial se regenera o incluso se aumenta. Mientras que, si en la segunda fase del proceso el CS sólo se consumió o se destruyó, no se producen bienes relacionales o incluso desaparecen los bienes relacionales iniciales.
- A partir del tiempo T4 comenzará un nuevo ciclo morfogénico: la red existente de relaciones en el tiempo T4 tendrá que lidiar con las interacciones entre los sujetos, por lo que se volverá a poner en juego de nuevo el CS que puede salir fortalecido o debilitado de ellas.

Es importante destacar aquí que, en la fase interactiva, la reflexividad personal de los actores y la reflexividad relacional de sus redes juegan un rol decisivo, mientras que el contexto estructural tiene su impacto impulsando un cierto tipo de reflexividad más que otro (esto se considera reflexividad o, mejor dicho, *reflectividad* sistémica (Donati, 2010).

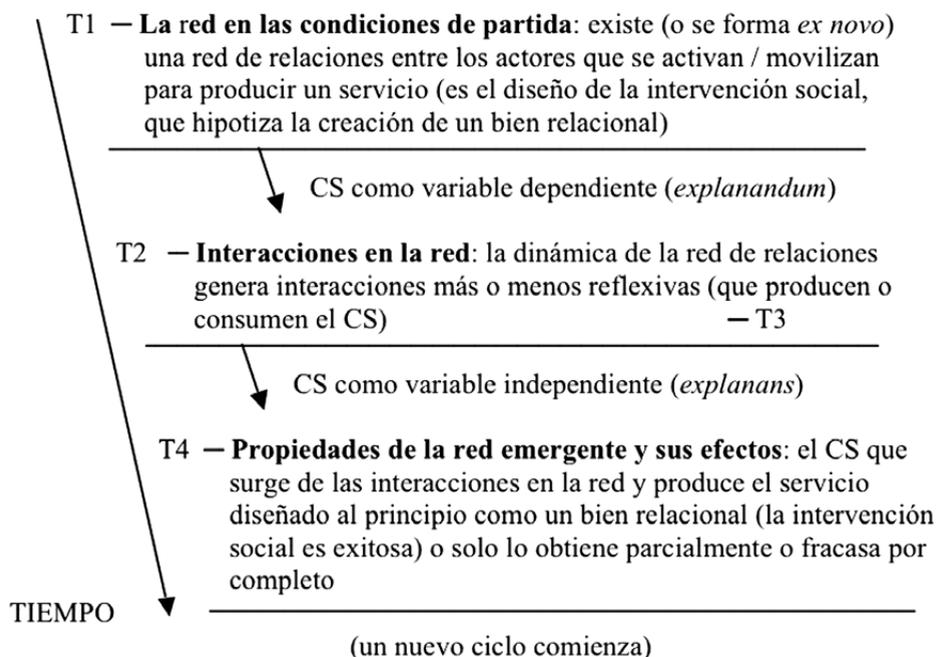
Este marco teórico, por tanto, evita las confusiones entre BR y CS, manteniendo la distinción, pero también la relación, entre ellos.

Por consiguiente, podemos hablar de un VSA del CS que (i) consiste en la (re)generación -más que en el consumo, la destrucción, etc.- de los bienes relacionales; y (ii) puede medirse con la capacidad de la red asociativa para producir relaciones internas y externas que actúan de una forma reflexiva, de tal modo que las relaciones compartidas se vuelven más eficaces; esto es, que incrementan la eficacia operativa de la red -fortalecimiento del requerimiento de lograr objetivos aplicado a la red asociativa (Donati, 2010).

Este es, por tanto, el VSA de las relaciones que llamamos CS, en tanto que la capacidad de general bienes públicos relacionales partiendo desde un contexto organizado con vistas a producir bienes relacionales. En una intervención social que funciona correctamente (porque realmente produce bienes públicos), no hay confusión circular entre el CS y los bienes relacionales; más bien se desarrolla un proceso morfogénico que sigue una precisa secuencia temporal.

Figura 2

Valor social añadido del capital social (CS) como una (re)generación de los bienes relacionales (BR) en el tiempo (ciclo T1-T4). Esto es, como modificación del orden de las relaciones mediante el orden de las interacciones.



El VSA es la diferencia entre la situación inicial en el tiempo T1 y la situación al final de ciclo morfo-genético, considerado en el tiempo T4. La diferencia puede ser positiva, cuando hay un valor añadido (*added value*), o negativa, cuando hay un valor restado (*subtracted value*).⁶ El VSA da una medida de la capacidad de una red asociativa para ser eficaz *qua talis* –en consiguiente, no en relación con ningún otro elemento, sino por sí misma– en cuanto da medida de la capacidad de una red para producir sociabilidad como un valor añadido; es decir, un incremento de sus parámetros relacio-

⁶ En esta contribución me concentro en el valor añadido, pero muchas investigaciones indican que la dinámica de la red puede disminuir el valor en lugar de aumentarlo. Por ejemplo, en algunas asociaciones voluntarias, los voluntarios dicen que su confianza en otros miembros ha disminuido con el tiempo (Donati & Colozzi, 2007). Dada la longitud limitada del texto, no puedo examinar los casos de valor disminuido.

nales. Por ejemplo, el grado de reciprocidad, cooperación, confianza, afinidad, etc. En otras palabras, da una medida de si, y en qué grado, la red tiene éxito a la hora de poner su bien relacional -interno- en sinergia con el CS -en todas sus dimensiones: vínculos, puentes, enlaces- ya que unos necesitan a otros para producir los bienes de la *pro-socialidad*.

Podríamos encontrar un ejemplo en la figura de la *Tagesmütter* -la llamada *day-mother*. En el momento que se crea esta figura mediante un contrato, en el que se acuerda que una madre de un niño pequeño -de 0 a 3 años de edad- toma a su cuidado a otros -dos o tres- niños de la misma edad, se crea una relación entre las familias implicadas, que han acordado un mismo objetivo o tarea común: el cuidado de los niños, confiado a la *tagesmütter*. En esta acción de confianza y cooperación recíproca se da la premisa -y la promesa- de un bien relacional. Depende de la segunda fase -de cómo vayan las interacciones entre las familias- asegurar que las interacciones entre ellos generen, y no consuman, CS; en otras palabras, si se crea un contexto relacional construido en la confianza, la cooperación y la reciprocidad entre los padres de los niños -los cuales, en función del tipo de relación que se establezca, se conocen y pasan tiempo juntos en contacto con cualidades y capacidades que una guardería, pública o privada, organiza de una manera burocrática o comercial, no podrían producir, entonces el CS genera una red de familias en la que florecen los bienes relacionales. De otro modo, la intervención social toma un camino bien distinto.

En general, el llamado tercer sector y el sector social privado son tales cuando se configuran como esferas sociales que producen inclusión social relacional mediante la interacción virtuosa de los bienes relacionales y el CS. La interacción es virtuosa tanto porque los hace crecer, como por operar con fines pro-sociales, cívicos o civiles. La «economía cordial» de la que Patrici Calvo (2018) habla es una posibilidad.

La conceptualización presentada aquí -Figura 2- resuelve las aporías que mantenían a los estudios sobre el CS cautivos -en concreto, los citados por autores como Portes (1998), Edwards et al. (eds. 2001)- en cuanto demuestra que el CS es una variable que es tanto dependiente como independiente. Dependiente del contexto, así como de la actividad, de la cultura -las normas de los actores, los valores, las actitudes-, así como de la estructura -hecha de redes, organizaciones y conexiones-, sin confundir estos elementos y dimensiones. Se necesitaría un libro entero para discutir esto en profundidad; sin embargo, dado que el núcleo teórico de la cuestión está suficientemente claro, el presente trabajo tiene el objetivo de mostrar

que el marco conceptual recién delineado se ve corroborado por la investigación empírica, cuyos resultados se muestran aquí de manera sintética.

4. LA SOLUCIÓN AL PROBLEMA RADICA EN COMPRENDER EL VALOR SOCIAL AÑADIDO DE LAS RELACIONES SOCIALES

En resumen, decir «valor añadido» significa hacer referencia al aumento de valor de algo/alguien; un incremento producido por algo/alguien que ha actuado/operado sobre algo/alguien que -debido a un efecto causal- ha visto aumentado su valor.

Cuando esto ocurre a través de la relación social, nos encontramos con el VSA de la relación social. Es la relación social la que da valor a algo/alguien. Si lo que da valor es una relación, entonces estamos produciendo un bien relacional, que será público si, y sólo si, permite el acceso y la posibilidad de adhesión de todos los que tengan un interés potencial en compartirlo como una forma de servicio relacional. Aquí el adjetivo público no es sinónimo de estatal, sino de un bien que está en el ámbito de las relaciones públicas y es accesible para todos aquellos que quieran participar en su producción y disfrute con otros miembros.

Para comprender la relación entre el bien público y el bien relacional, es necesario distinguir entre bienes públicos estatales y no estatales. Los bienes públicos no estatales tienen la característica de ser administrados por sus miembros de manera privada, pero no con fines de lucro, porque tienen fines de solidaridad social y por esta razón también se los llama ‘bienes colectivos relacionales’ o asociaciones sociales privadas (que practican la responsabilidad social).

La Figura 3 aclara las diferencias entre los diversos tipos de bienes producidos en la sociedad. La tipología se construye clasificando los bienes sociales sobre la base de dos ejes: según si el consumidor es soberano/no soberano y si el consumo es competitivo/no competitivo. De esta forma, los bienes privados se conciben como aquellos caracterizados por un consumidor soberano y un consumo competitivo (recuadro A). Los bienes públicos estatales, en cambio, son aquellos caracterizados por un consumidor no soberano y un consumo no competitivo (recuadro G), mientras que en el tercer recuadro (I), consumidor no soberano y consumo competitivo, encontramos los bienes relacionales «secundarios» -es decir, asociativos- o colectivos en la esfera pública de la sociedad civil. En el cuarto recuadro

(L) se encuentran los bienes con consumidor soberano y consumo no competitivo, que son identificables en redes informales y familiares.⁷

Figura 3

Los cuatro tipos básicos de bienes producidos en la sociedad (bienes estatales, bienes relacionales en la esfera pública, bienes relacionales en las redes informales y familiares, y bienes estrictamente privados) (Donati, 2000)

	Consumo no competitivo	Consumo competitivo
Consumidor no soberano	Bien público estatal (G = estado)	Bien relacional secundario o colectivo en la esfera pública (I = Tercer sector y Economía social)
Consumidor soberano	Bien relacional primario (L = cuarto sector: redes informales y familiares)	Bien privado (A = Mercado)

Una red asociativa, o una organización del *tercer sector*, y en general de la economía social (Herrero-Blasco 2014), crea VSA porque, al producir bienes o servicios –por ejemplo, un servicio de cuidado de niños, discapacitados, ancianos, etc. –, hace uso de un mayor número, y de mejor calidad, de relaciones sociales que las que utiliza el mercado o la burocracia de la administración pública. Si estas relaciones, más numerosas y de mejor calidad, tienen como objetivo, además de los simples servicios en cuanto tales, las relaciones entre los sujetos involucrados en ese servicio, entonces el servicio, en sí mismo, se convierte en un bien relacional. Se convierte en un servicio relacional en el sentido estricto.

Decir que una relación social tiene un VSA significa tomar nota del hecho de que poner a algo/alguien en relación con otro algo/alguien produce una entidad que va más allá de las capacidades y cualidades de los elementos/sujetos que se ponían en relación. La frase «poner dos entidades en relación» significa tanto que una entidad hace referencia simbólica a la otra –*refero*– como que se ha creado un vínculo o una conexión estructural –*religo*.

7 Las letras A, G, I, L se refieren al esquema AGIL revisado en clave relacional: Donati (2006).

La combinación relacional de la referencia simbólica y el vínculo estructural *-refero-religo*, que puede llamarse «relación fundadora» -o *Grundverhältnis* en alemán (Günther, 1976: 349), genera un valor añadido porque aumenta el valor de lo que sea que se ponga en relación a través de la relación social misma. Éste es un efecto emergente, y un efecto que surge precisamente de las cualidades de la relación y de sus propiedades causales.

Para poder entender este proceso de valorización, es necesario conceptualizar la 'relación que valoriza, dando que no todas las relaciones tienen este efecto -el de producir bienes relacionales. En ocasiones, el efecto que surge es negativo, en el sentido de que se produce un mal relacional (MR) en lugar de un bien relacional (BR). Así, surge la siguiente cuestión: ¿Cómo se configura una relación que da valor añadido?

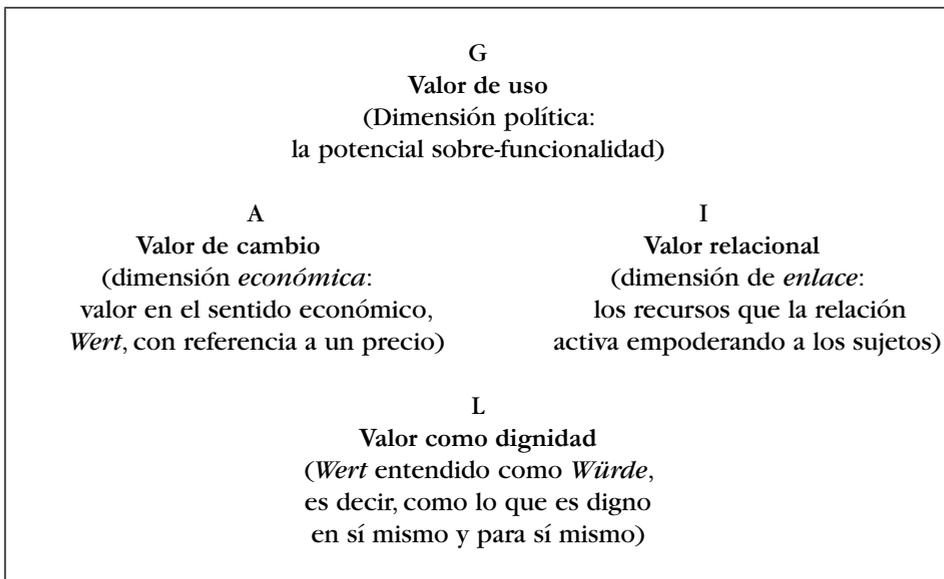
Lo vemos en la Figura 4. El valor de algo/alguien puede definirse -de acuerdo con el marco teórico AGIL en su versión relacional- según cuatro dimensiones, que están interrelacionadas entre sí: como valor de cambio (A), como valor de uso (G), como valor relacional o valor del vínculo (I) y como valor de dignidad (L).

- (A) Se valora a algo/alguien en términos de valor de cambio cuando, a través de la relación con algo/alguien distinto de sí mismo, su valor económico -Wert- se ve incrementado con referencia al sistema de precios -valor añadido en términos de utilidad.
- (G) Se valora a algo/alguien en términos de valor de uso cuando, a través de la relación con algo/alguien distinto de sí mismo, sus usos posibles se ven incrementados. En otras palabras, se genera una super-funcionalidad de algo/alguien -valor añadido en términos de funciones/servicios ofrecidos.
- (I) El valor relacional es el valor de algo/alguien debido a las relaciones que hace posibles, o debido a las relaciones que activa o que son necesarias para configurar cada una de las otras dimensiones y sus combinaciones para mejorar las cualidades y capacidades de lo que sea -algo/alguien- que se haya puesto en relación -valor añadido en términos de creación de relaciones que mejoran las capacidades y cualidades de lo que se ha puesto en relación. Las relaciones que llamamos capital social -confianza, cooperación, reciprocidad- optimizan este criterio.
- (L) Se valora a algo/alguien en su valor de dignidad cuando, a través de la relación con algo/alguien distinto de sí mismo, el sentido de

dignidad que uno tiene para sí mismo se reconoce y se intensifica, sin posibilidad de negociar este valor –*Würde* en alemán; valor añadido en términos de reconocimiento.

Figura 4

Las dimensiones analíticas del «valor» de algo/alguien. El valor añadido– puede medirse como ventaja obtenida en el intercambio, en la utilidad de algo/alguien, en la dignidad de algo/alguien, en la relación social que se activa o se estimula por algo/alguien y que, como un vínculo activo, ofrece nuevas oportunidades y recursos relaciones que no son simplemente de intercambio o de uso



Éstas son las dimensiones analíticas de «valor». En los procesos sociales, el valor de algo/alguien puede verse incrementado, simplemente reproducido tal cual, disminuido o destruido. La valorización es una operación de mejora –en tanto que incrementar las cualidades de algo/alguien– que puede referirse a una de las cuatro dimensiones presentadas en la Figura 3 o a una combinación de ellas.

Cuando la gente moviliza una red de relaciones para mejorar el valor de algo/alguien –por ejemplo, en el área de servicios sociales–, la gente está tratando de producir, de manera más o menos consciente, un valor social añadido. Pero lo consiguen si, y sólo si, utilizan el criterio relacional, el cual

no se refiere ni a la utilidad económica ni al servicio funcional, sino a la capacidad de las relaciones sociales de movilizar recursos –incluyendo las relaciones mismas– que empoderan a los sujetos que son, al mismo tiempo, productores y usuarios de los servicios (*prosumers*). Este tipo de operación es, en teoría, específico del sector del privado-social y del tercer sector,⁸ cuando dan prioridad a los criterios de valor que hacen referencia a las dimensiones relacional y de dignidad.

Para que esto ocurra, es necesario que la relación social que da un valor añadido a algo/alguien (X) se haga posible. Esto quiere decir que debe haber potencial para una cierta cantidad de capital social; esto es, una cierta disposición a tener relaciones de confianza, cooperación y reciprocidad. Estas relaciones pertenecen al área de *valor como dignidad y valor relacional* –área L-I–; es decir, al área de las relaciones que confieren un valor *intrínseco* a algo/alguien (X). Si esta área funciona bien, es posible producir un bien relacional que, por su parte, alimenta el capital social en una secuencia no circular, sino con carácter lineal de sucesión en el tiempo –sin posibilidad de ir en sentido contrario– como vimos en la Figura 2.

De este modo, la capacidad de relación que se despliega en la interacción entre los actores puede aumentar o decrecer según los parámetros del capital social –confianza, etc.– de los que dependen los bienes públicos relacionales. Si estos parámetros caen por debajo de un determinado umbral, o incluso caen hasta cero, no sólo no se produce el bien público relacional, sino que se consume el capital social. Esto es lo que sucede habitualmente si el proceso de valorización de algo/alguien permanece confinado en el área del valor de cambio –utilitario– o el valor de uso –área A-G–; esto es, el área de interacciones que da prioridad al valor *extrínseco* de la relación social. Vemos ocurrir todo esto en el nivel macro, meso y micro, tal como las investigaciones hasta este momento citadas han sostenido y demostrado.

Una nota final. En principio, el área del valor *extrínseco* –área A-G, como, por ejemplo, el capital de Marx y la acción estratégica de Habermas– y el área de valor *intrínseco* –área L-I, como, por ejemplo, la relación yo-tú de Buber y la acción comunicativa de Habermas– están en las antípodas –en la Figura 3. Sin embargo, en los procesos reales de valorización esa diferencia se da en un desarrollo, en función del tiempo –las fases temporales– y del asunto tratado, por lo que es aconsejable no *dicotomizar* las formas de

8 El privado-social es cualquier organización que sea autónoma y con gestión privada, pero con fines prosociales públicamente *accountable*. Por ejemplo, una asociación voluntaria o una empresa que sean socialmente responsables. Para mayor información al respecto, véase Donati & Colozzi (2007).

valorización. No debería asumirse, por ejemplo, que el valor relacional añadido, teniendo en y por sí mismo un carácter cualitativo propio, sea necesariamente incompatible con, digamos, el valor de cambio añadido, que es extrínseco. Por el contrario, las tendencias actuales de fomentar la cooperación entre las organizaciones con y sin ánimo de lucro, estableciendo nuevas entidades –por ejemplo, las fundaciones civiles– que se asocian para producir bienes relacionales, están dirigiéndose, precisamente, en la dirección de un proceso «compuesto» de valorización en el cual los cuatro criterios de valor –en la Figura 3– trabajan juntos para crear un valor social añadido «total».

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría agradecer al profesor Patrici Calvo, Universitat Jaume I, sus consejos y comentarios sobre mi artículo, que me han sido muy útiles. Nuestras investigaciones personales tienen muchos puntos en común y especialmente comparten un sentimiento ético común sobre qué debe ser la investigación social.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad Montesinos, Jaime & Abad Montesinos, Mercedes (2014). La economía social y solidaria como alternativa económica. Bienes comunes y democracia. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, (15), 55-75.
- Archer, Margaret S. (Ed) (2013). *Social Morphogenesis*. Cham: Springer.
- Ballet, Jérôme & Guillon, Roland (Eds) (2003). *Regards croisés sur le capital social*. París: L'Harmattan.
- Banfield, Edward C. (1958). *The moral basis of a backward society*. Nueva York: Free Press.
- Becchetti, Leonardo; Pelloni, Alessandra & Rossetti, Fiammetta (2008). Relational Goods, Sociability, and Happiness. *Kyklos. International Review Social Science*, 61(3), 343-363.
- Bruni, Luigino (2005). Felicità, economia e beni relazionali. *Nuova Umanità*, 27(2-3), 537-559.
- Bidart, Claire (1997). *L'amitié. Un lien social*. París: La Découverte.
- Borgatti, Stephen P; Jones, Candace & Everett, Martin G. (1998). Network Measures of Social Capital. *Connections*, 21(2), 27-36.

- Burt, Ronald S. (1995). Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur. *Revue française de sociologie*, XXXVI(4), 599-628.
- Burt, Ronald S. (2000). The Network Structure of Social Capital. En Sutton, Robert I. & Staw, Barry M. (Eds). *Research in Organizational Behavior* (345-423). Greenwich, CT: JAI Press.
- Burt, Ronald S. (2001). Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. En Lin, Nan; Cook, Karen & Burt, Ronald S. (Eds). *Social Capital. Theory and Research* (31-56). Nueva York: Aldine de Gruyter.
- Burt, Ronald S. (2005). *Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital*. Nueva York: Oxford University Press.
- Calvo, Patrici (2018). *The Cordial Economy - Ethics, Recognition and Reciprocity*. Cham: Springer.
- Cartocci, Roberto (2007). *Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia*. Bologna: Il Mulino.
- Coleman, James S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* [Supplement], (94), 95-120.
- Colozzi, Ivo (2005). Cosa sono i beni relazionali: un confronto fra approcci e approccio sociologico. *Sociologia*, 39(2), 13-20.
- Colozzi, Ivo (2006). Terzo settore e valutazione di qualità: misurare la produzione di beni relazionali. *Lavoro sociale*, 6(3), 411-419.
- Degenne, Alain & Forsé, Michel (2003). *The Concept of Social Capital. A Consideration of a Definition and an Empirical Application* [Working Paper, Lasmus-CNRS-Ehess]. Caen: Université de Caen.
- Donati, Pierpaolo (1989). Nuove istanze sociali e dignità umana. En Donati, Pierpaolo (Ed). *La cultura della vita. Dalla società tradizionale a quella post-moderna* (161-182), Milán: FrancoAngeli.
- Donati, Pierpaolo (2000). *La cittadinanza societaria*. Roma-Bari: Laterza.
- Donati, Pierpaolo (Ed) (2003). *Famiglia e capitale sociale nella società italiana*. Cinisello Balsamo: Edizioni San Paolo.
- Donati, Pierpaolo (2006). L'analisi relazionale: regole, quadro metodologico, esempi. En Donati, Pierpaolo (Ed). *Sociologia. Una introduzione allo studio della società* (195-251), Padua: Cedam.
- Donati, Pierpaolo (2010). Reflexivity after Modernity: From the Viewpoint of Relational Sociology. En Archer, Margaret S. (Ed). *Conversations About Reflexivity* (144-164). Londres & Nueva York: Routledge.
- Donati, Pierpaolo (2011). *Relational Sociology. A New Paradigm for the Social Sciences*. Londres & Nueva York: Routledge.
- Donati, Pierpaolo & Calvo, Patrici (2014). New Insights into Relational Goods. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, (14), 7-17.

- Donati, Pierpaolo & Colozzi, Ivo (Eds) (2006). *Capitale sociale delle famiglie e processi di socializzazione. Un confronto fra scuole statali e di privato sociale*. Milán: FrancoAngeli.
- Donati, Pierpaolo & Colozzi, Ivo (Eds) (2007). *Terzo settore, mondi vitali e capitale sociale*. Milán: FrancoAngeli.
- Donati, Pierpaolo & Solci, Riccardo (2011). *I beni relazionali; che cosa sono e quali effetti producono*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Donati, Pierpaolo & Tronca, Luigi (2008). *Il capitale sociale degli italiani. Le radici familiari, comunitarie e associative del civismo*. Milán: FrancoAngeli.
- Edwards, Bob; Foley, Michael W. & Diani, Mario (2001). *Beyond Tocqueville: Civil Society and the Social Capital Debate in Comparative Perspective*. Hanover-Londres: University Press of New England, Tufts University.
- Fragkandreas, Thanos (2012). Reflections on social capital and economic performance. *International Review of Sociology*, 22(2), 259-271.
- Gui, Benedetto & Sugden, Robert (Eds) (2005). *Economics and Social Interaction. Accounting for Interpersonal Relations*. Cambridge: CUP.
- Günther, Gotthard (1976). Formal Logic, Totality and the Super-Additive Principle. En Günther, Gotthard. *Beiträge zur Grundlegung einer operationsfähigen Dialektik* (329-351). Hamburg: Felix Meiner.
- Herrero-Blasco, Aurelio (2014). La Economía Social: su función económica y las políticas públicas de fomento. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, (15), 77-92.
- Lin, Nan (1999). Building a Network Theory of Social Capital?. *Connections*, 22(1), 28-51.
- Lin, Nan (2000). Inequality in Social Capital. *Contemporary Sociology*, 29(6), 785-795.
- Lin, Nan (2001a). *Social Capital. A Theory of Social Structure*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Lin, Nan (2001b). Building a Network Theory of Social Capital. En Lin, Nan; Cook, Karen & Burt, Ronald S. (Eds). *Social Capital. Theory and Research* (3-29). Nueva York: Aldine de Gruyter.
- Portes, Alejandro (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, (24), 1-24.
- Putnam, Robert D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, Robert D. (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon & Schuster.

- Ramis Olivos, Álvaro (2014). Los bienes comunes intangibles en el capitalismo cognitivo. *Recerca. Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 15, 109-129.
- Rossi, Giovanna & Boccacin, Lucia (2006a) Le forme e l'esito societario del capitale sociale in una organizzazione multilivello di terzo settore. En Donati, Pierpaolo & Colozzi, Ivo (Eds). *Terzo settore e valorizzazione del capitale sociale in Italia: luoghi e attori*. Milán: FrancoAngeli.
- Rossi, Giovanna & Boccacin, Lucia (2006b). *Il capitale sociale in un'organizzazione multilivello di terzo settore*. Milán: FrancoAngeli.
- Sacco, Pier Luigi & Vanin, Paolo (2000). Network Interaction with Material and Relational goods: an Exploratory simulation. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71(2): 229-259.
- Sacco, Pier Luigi & Zamagni, Stefano (eds.). (2006). *Teoria economica e relazioni interpersonali*, Bologna: il Mulino.
- Uhlener, Carole J. (1989). 'Relational Goods' and Participation. Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action. *Public Choice*, (62): 253-285.
- Uhlener, Carole J. (2014). Relational Goods and Resolving the Paradox of Political Participation. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 14: 47-72.
- Uslaner, Eric M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge, Mss.: Cambridge University Press.
- Wollebaek, Dag & Selle, Per (2002). Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope and Type. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31(1), 32-61.

Práctica social, economía alternativa y espacios de proximidad en la ciudad de Valladolid

Social practice, alternative economy and spaces of proximity in the city of Valladolid (Spain)

HENAR PASCUAL RUIZ-VALDEPEÑAS, ESTHER GIL ÁLVAREZ & JUAN CARLOS GUERRA VELASCO

UNIVERSIDAD DE VALLADOLID. DEPARTAMENTO DE GEOGRAFÍA

Artículo recibido: 23 de enero de 2018
Solicitud de revisión: 12 de marzo de 2018
Artículo aceptado: 24 de mayo de 2018

Pascual Ruiz-Valdepeñas, Henar; Gil Álvarez, Esther & Guerra Velasco, Juan Carlos (2018). Práctica social, economía alternativa y espacios de proximidad en la ciudad de Valladolid. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 193-218.

Resumen

Durante la última década se ha producido un importante desarrollo de prácticas que formulan propuestas alternativas a los modos de producción, consumo e intercambio dominantes. Este artículo analiza el tejido de prácticas económicas alternativas en la ciudad de Valladolid, una ciudad media alejada de los contextos urbanos sobre los que se ha construido el cuerpo teórico que indaga en el potencial transformador de redes de consumo, mercados de trueque, bancos de tiempo, monedas sociales o huertos comunitarios. El trabajo, consciente del valor del contexto y de la escala, propone para ciudades como la estudiada una relectura que sitúa dicho potencial no en el ámbito económico, sino en el de la práctica y la experiencia social y en el de la cultura política.

Palabras clave: economía alternativa, proximidad, contexto urbano, espacio relacional y práctica social.

Abstract

The last decade has witnessed an important development of practices that involve alternative proposals to the dominant production, consumption and exchange patterns. In the present article, we present an analysis of the interwoven patterns of alternative economic practices in Valladolid, a mid-sized city in Spain. This urban profile differs from the cities that have typically been used to design the body of research on the transformation power that consumer networks, bartering, time banking, social coin and community orchards have. Taking into account the value of both the context and the scale under investigation, this study proposes a reanalysis for these types of cities: under this view, the potential is not

placed in the economic sphere but rather in the social practice and experience as well as in the political culture.

Keywords: alternative economy, proximity, urban context, relational space and social practice.

INTRODUCCIÓN

Las prácticas económicas alternativas (PEA) conforman un vasto conjunto de actividades, algunas de larga tradición (grupos de consumo agroecológico, bancos de tiempo, mercados de trueque y de productores, moneda social, tiendas gratuitas, huertos urbanos, centros sociales autogestionados, espacios de *coworking*,...) que conocen en la última década un importante desarrollo. En éste confluyen una genérica crítica al capitalismo, la insatisfacción con los modos de producción del espacio urbano y diversos factores relacionados con los efectos de la crisis económica y sus implicaciones en las ciudades y entornos metropolitanos.

El trabajo¹ que se presenta aborda el estudio de un caso: Valladolid. Una parte de la literatura sobre las PEA tiene como materia de trabajo los artefactos sociales, económicos y espaciales que se construyen en ciudades donde la capacidad innovadora vinculada a lo no normativo constituye un elemento reconocible de su personalidad (Buttle, 2008; Paddeu, 2012; Connill *et al.*, 2012; Vanolo, 2013; Tornaghi, 2014; Moulaert *et al.*, 2014; Bresnihan & Byrne, 2015; Psarikidou, 2015; Gonick, 2016; Fernández & Miró, 2016; Micheli *et al.*, 2017). Utilizando este cuerpo teórico, parece oportuno preguntarse por los atributos, las capacidades y el sentido que prácticas semejantes en lo nominal adquieren en contextos alejados de aquéllos que han servido para caracterizar su naturaleza alternativa y transformadora. El trabajo no reformula críticamente el sentido de esta nueva economía, sino que relee su alcance e indaga en la personalidad innovadora o adaptativa que en ese mismo contexto adquieren las prácticas que conforman este análisis.

1 Este artículo se encuadra en el proyecto de investigación «Espacios y prácticas económicas alternativas para la construcción de la resiliencia en las ciudades españolas» (2016-2018). Programa Estatal de Investigación, Desarrollo e Innovación Orientada a los Retos de la Sociedad, financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, referencia CSO2015-65452-R (Mineco/Feder).

Los autores queremos mostrar nuestro agradecimiento a los revisores de *Recerca*. Sus observaciones han sido fundamentales para mejorar el resultado final de este trabajo.

Dadas las características organizativas de las PEA, la ausencia de referencias o estudios previos en la ciudad de Valladolid y la reducida literatura sobre otros ejemplos en España, este trabajo exigió en su desarrollo una estrategia metodológica cualitativa. El estudio parte de la identificación del tejido de prácticas alternativas. Tras la comprobación sobre el terreno de las iniciativas que se mantienen operativas, se realizaron entrevistas semiestructuradas a informantes significativos de las veinticuatro prácticas. Adicionalmente se realizaron encuestas cerradas, dirigidas a las personas implicadas en estos colectivos con el fin de conocer su perfil sociodemográfico e ideológico y su posición respecto a cuestiones relevantes para los objetivos de la investigación. Esta encuesta se realizó partiendo de una población de 1.600 participantes en las diferentes prácticas. La muestra se articuló buscando la aleatoriedad a pie de actividad, en diferentes franjas horarias e intentando evitar sesgos muestrales. Con este planteamiento fueron encuestadas 160 personas. A pesar del carácter cualitativo y exploratorio del estudio, las condiciones de significatividad son aceptables.

Los datos obtenidos se nutrieron con otras fuentes documentales: documentos de trabajo y de organización interna de los grupos, convenios de colaboración con la Administración local, actas de los encuentros de las redes, así como materiales de comunicación. El rastreo sistemático de los contenidos de las páginas web, blogs y redes sociales que utilizan como herramienta de formulación de propuestas, difusión de sus actividades y promoción de la participación, complementó la información y permitió asistir a distintos eventos (ferias, talleres, mercados) para conocer en el terreno el funcionamiento de los grupos.

Si se asume el valor del contexto histórico y geográfico en el funcionamiento y resultados de las PEA (Fickey & Hanrahan, 2014), es necesario presentar el contenedor de todas ellas: la ciudad de Valladolid. Ésta puede ser definida dentro del sistema urbano español como una ciudad media por su tamaño y funciones. Rebasa en poco los 300.000 habitantes y en ella conviven la influencia de una importante tradición industrial junto con los cambios sociodemográficos derivados de su condición de oficiosa capital regional de Castilla y León. La tradición obrera se conserva de una manera visible en la morfología de la ciudad. El desarrollo que experimenta Valladolid entre mediados de la década de 1950 y toda la de 1960, junto con el carácter de emergencia que adquiere el crecimiento inmobiliario en ese intervalo, da lugar a espacios tan densamente poblados como escasamente equipados (García, 2000). En ellos se desarrolla un movimiento social que tiene en la asociación de vecinos su exponente más genuino y en la lucha

por la mejora de los estándares urbanísticos su elemento aglutinador (Gonzalo, 2010 y 2011; Ruiz, 2013). Se configura de esta manera una periferia obrera con un fuerte componente vecinal y solidario (sobre todo en el norte y este de la ciudad) que durante años no sólo cultiva su dimensión reivindicativa, sino que también desarrolla proyectos comunitarios que tejen cada barrio y enraízan dinámicas. El significativo crecimiento superficial de Valladolid en los últimos treinta años, los trasvases de población entre barrios que lo sostienen y los cambios sociológicos que experimenta la ciudad se superponen a la tradición antes reseñada. Surgen nuevas formas de lo urbano -la manzana abierta y la vivienda unifamiliar- que albergan sistemas de relaciones en los que lo comunitario, en consonancia con lo indicado por algunos autores (Spencer, 2015), se diluye. En este período, Valladolid pierde paulatinamente su carácter de banco de pruebas de políticas progresivas en lo social para, a partir de 1995, emerger un perfil más conservador en lo social.

1. LAS PRÁCTICAS ALTERNATIVAS: UNA REVISIÓN DE SUS FUNDAMENTOS TEÓRICOS

La abundante literatura existente relativa a las prácticas alternativas comparte toda ella una característica: su amplitud conceptual. Su revisión, en sintonía con las aportaciones pioneras de Gibson y Graham (2008), permite encuadrarlas en el contexto de las economías diversas, diferentes o alternativas que, relegadas en la mercantilización pero emergentes en la recesión, cuestionan con desigual intensidad el modelo capitalista imperante, demandan fórmulas alternativas y manifiestan cierta desconfianza hacia la clase política dirigente (Healey, 2009; Jones & Murphy, 2011). Su diversidad y variedad dificulta su delimitación, siendo el resultado de un sinfín de corrientes y movimientos sociales que, con diversos matices y antigüedades, se reactivan criticando el sistema capitalocentrista neoliberal, oponiéndose a él, conviviendo o tratando de superarlo (Leyshon *et al.*, 2003; Gritzas & Kavoulakos, 2015).

Su tipificación se asocia a criterios básicos relacionados con su organización en redes de colaboración, su adscripción a la máxima de la solidaridad, su condición de alternativas y su proximidad geográfica, pudiendo sistematizarse en cuatro tipos básicos dependiendo de su función en el circuito económico: producción de bienes y servicios, intercambio, consumo colaborativo y finanzas alternativas con arraigo territorial (Méndez,

2015). Bajo estas etiquetas se incluye un grupo de actividades que abarcan desde la economía informal, hasta las diferentes organizaciones encuadradas en la economía social y el llamado tercer sector, cercanas a la economía convencional sin ánimo de lucro (Sánchez, 2017: 69). Sus miembros suscriben los principios de autonomía, reciprocidad y democracia, promueven valores no competitivos (solidaridad, sostenibilidad, cooperación, equidad, etc.) y actúan en un ámbito local con espacios físicos de encuentro colectivo (Sánchez, 2017: 43). Desde el prisma motivacional, la prioridad concedida al valor de uso de los bienes y servicios y la voluntad de densificar los vínculos sociales son algunos de los argumentos esgrimidos en sus discursos y acciones, particularmente en el caso de los actores más concienciados e implicados (Conill *et al.*, 2012). Desde el prisma de su estructura organizativa, predomina la red, con relaciones de reciprocidad múltiples generadoras de capital social y relacional frente al individualismo inherente al modelo económico imperante (Cardoso & Jacobetty, 2013).

Por otro lado, el vínculo con el territorio y la valorización de sus recursos introducen una dimensión espacial generalmente ignorada en la literatura científica o limitada a alusiones puntuales sobre su localización. Sin embargo, resulta evidente que las actividades se dan en determinados lugares y momentos por motivos concretos y que estas características espacio-temporales favorecen su proliferación o frenan su desarrollo. De ahí, la coincidencia con North (2005) al esgrimir que, en la génesis de prácticas, la escala es importante. Finalmente, es necesario mencionar los obstáculos y debilidades que las afectan. Son cuestiones objeto de atención la escasez de los recursos materiales y el tamaño de los grupos, en cuanto amenazas potenciales para su supervivencia, o la calidad del empleo generado y su integración en el mercado laboral formal (Méndez, 2015: 17).

El trabajo que se presenta comparte por tanto la definición de estas economías alternativas como el resultado de unas prácticas situadas en las periferias del capitalismo o directamente fuera de éste por su carácter no lucrativo, no remunerado, no jerárquico y que se sustentan en estrategias locales de desarrollo comunitario y participativo. Si la escala local y la proximidad (Leyshon *et al.*, 2003) dan sentido a su personalidad alternativa, cabe preguntarse por la capacidad transformadora que esas prácticas poseen en determinados contextos espaciales. Desde una perspectiva geográfica, la contextualidad y la escala se revelan como elementos indispensables en el estudio de las PEA. Responder a estos interrogantes, contribuir al debate sobre el valor del contexto urbano y su significado en la personalidad transformadora o adaptativa de estas prácticas, exige conocer el

perfil y las motivaciones de quienes las promueven, así como los radios de acción y las estrategias organizativas y de funcionamiento que despliegan.

2. LA IDENTIFICACIÓN DE LAS PRÁCTICAS ECONÓMICAS ALTERNATIVAS EN VALLADOLID

De forma análoga a lo ocurrido en otros contextos urbanos, en Valladolid se ha producido un importante incremento de estas iniciativas como respuesta ciudadana a los efectos de la crisis económica que agudizó las desigualdades sociales y generó un fuerte cuestionamiento del modelo institucional y del sistema neoliberal dominante. Si atendemos al universo de prácticas –actualmente veinticuatro iniciativas cuya tipología se recoge sintéticamente en la tabla 1–, tres de ellas son anteriores a ese contexto de crisis, pero las demás surgen a partir de 2009.

La naturaleza de actores incluye asociaciones de larga tradición vecinal, organizaciones sindicales, pequeños colectivos ciudadanos autoorganizados, movimientos de transición y plataformas assemblearias del 15M.

La mayor parte de los huertos urbanos no posee finalidad productiva, ni siquiera autoconsumo. Su objetivo es la producción de espacio público relacional con el trabajo hortelano y el consumo compartido de la cosecha. Entrehuertos y De Vuelta a la Huerta además hacen entregas de sus productos a la despensa solidaria del proyecto social Entrevicinos, mientras que el BAH funciona mediante un sistema de reparto de cestas a los socios.

Los cuatro centros sociales autogestionados sirven de lugar de encuentro de colectivos y movimientos sociales. Con diferentes perspectivas y distintos grados de radicalidad, comparten una postura crítica con el orden político, económico, social y cultural vigente. Organizan de forma regular propuestas culturales alternativas, debates, talleres e intervenciones con la finalidad de producir un espacio político en el que trabajar una conciencia crítica y transformadora.

Tabla 1
Prácticas económicas alternativas en la ciudad de Valladolid

<i>Práctica</i>			<i>Nombre</i>	<i>Promotores / Actores</i>	<i>Año de inicio</i>
Producción	De espacio público	Huertos urbanos comunitarios	Bajo el Asfalto está la Huerta	Colectivo BAH	2006
			La Huerta sin Puerta	colectivo ciudadano	2012
			El Huertillo de Pajarillos	Red Pajarillos	2013
			La Huerta de la Granja	colectivo ciudadano	2013
			De Vuelta a la Huerta	colectivo ciudadano	2013
			La Huerta de Belén	A.V. 24 de diciembre	2014
			Entrehuertos	Proyecto social Entrevicinos	2014
			Gerihuerto de Parquesol	colectivo ciudadano	2015
	De espacio político	Centros sociales autogestionados	Las Dagas	colectivo ciudadano	2009
			Vientos del Pueblo	colectivo político	2014
			El Corral	Colectivo La Gallinera - 15M Parquesol	2014
			La Ortiga	colectivo ciudadano	2016

<i>Práctica</i>		<i>Nombre</i>	<i>Promotores / Actores</i>	<i>Año de inicio</i>
Consumo	Redes de consumo	La Patata Solidaria	colectivo ciudadano	1997
		Ecogermen, S. Cooperativa	red de consumo	2009
		La Cesta Verde	colectivo ciudadano	2012
		El Repollo Mutuo	CNT	2012
		La Endivia Cochina	CGT	2012
		El Caracol de Parquesol	Colectivo La Gallinera - 15M Parquesol	2013
		La Lenteja Pelleja	15M La Rubia	2013
		El Ajo en Red	red de consumo	2013
		La Despensa del Tío Chaqueta	colectivo ciudadano	2014
Intercambio	Bancos de tiempo	Banco del tiempo de Valladolid	Ayuntamiento de Valladolid	2005
	Mercados de trueque	Tejiendo Redes	Tejiendo Redes de Participación Social - 15M Delicias	2011
	Monedas sociales	Vecino	Proyecto Social Entrevicinos	2011

Fuente: elaboración propia

Las redes de consumo, integradas por entre quince y veinte unidades familiares que configuran su propia red de abastecimiento, responden al modelo de canal corto de comercialización de productos agroecológicos. Su ideario se basa en principios éticos y solidarios con el mundo rural, la sostenibilidad ambiental y la soberanía alimentaria. Los grupos funcionan de manera similar, si bien Ecogermen optó por profesionalizar la gestión y constituirse en sociedad cooperativa de consumo ecológico en 2009, contando con personal contratado y tienda propia.

El Banco del Tiempo es de iniciativa municipal y opera como agente de intercambio vecinal de servicios mediante el uso del tiempo como unidad de valor. Son intercambios multirrecíprocos, individuales o grupales que no requieren profesionalización. Su objetivo es activar redes de cooperación y solidaridad en la comunidad y crear espacios de encuentro como herramienta para trabajar la integración social. El ámbito territorial es el barrio de La Victoria, pero está abierto a la participación de toda la ciudad.

El mercado de trueque que se mantiene activo es el vinculado a Tejendo Redes, colectivo de acción social que promueve la implicación de los vecinos del barrio de Las Delicias. El tipo de trueque es directo y el mercado se organiza durante una jornada en el espacio público. A la finalidad de resolver las necesidades de las personas sin mediar transacciones monetarias, se une el objetivo más amplio de trabar redes comunitarias en el barrio.

Finalmente, la experiencia de la moneda social Vecino se circunscribe al proyecto social Entrevecinos, localizado en el barrio de España. El objetivo del proyecto es la orientación y la inserción laboral y cuenta además con una despensa solidaria donde los productos se adquieren mediante la moneda social que se facilita a cada usuario a cambio de su trabajo activo en la búsqueda de empleo.

3. LA PRÁCTICA DE LAS PRÁCTICAS ECONÓMICAS ALTERNATIVAS

3.1. La construcción de nuevas lógicas de colaboración y la formulación de alternativas

El sistema de valores en el que la solidaridad prima sobre el interés individual o el beneficio material (Bioteau & Fleuret, 2014), adopta formas distintas en los discursos de las prácticas analizadas. Expresiones como

sacar adelante un proyecto común, sentimiento comunitario, juntar gente con ideas en común, o trabajar de forma colectiva, aparecen como argumento recurrente: lo colectivo o lo comunitario es lo que da sentido a las lógicas de las prácticas. Sobre estos principios se fundamenta una acción con objetivos transformadores que surge de formas alternativas de sociabilidad basadas en la confianza y la reciprocidad (Bresnihan & Byrne, 2015; Méndez, 2015; Conill *et al.*, 2012). En los centros sociales autogestionados se trabaja el autoconocimiento personal y la cohesión del grupo. En los huertos urbanos comunitarios prevalece el deseo de favorecer la creación de tejido social y el fortalecimiento de los vínculos vecinales. Los integrantes de los grupos de consumo otorgan un notable valor al trabajo colectivo y al compromiso personal que de él se deriva. En el mercado de trueque se persigue promover la implicación del barrio en actividades destinadas a estrechar lazos y fortalecer el sentimiento comunitario. El Banco del Tiempo añade a su funcionamiento cotidiano, el objetivo de activar redes de cooperación y solidaridad en la comunidad.

La posición frente al sistema capitalista dista de ser común y conviven posiciones y formulaciones diferenciadas. Por una parte, las que se plantean como iniciativas de resistencia y ponen el acento en proyectos militantes para la formación de una conciencia crítica radical y la creación de «espacios liberados» en los que cristalice una forma de vida contrahegemónica a través de procesos de transformación personal (La Ortiga, BAH, Vientos del Pueblo). Por otra, iniciativas cuya práctica consideran que contribuye a corregir los aspectos más injustos del sistema. Es el caso del grueso de los huertos urbanos «trabajan por hacer más sostenible el actual modelo de ciudad, diseñar un paisaje urbano diferente, crear espacios abiertos a la participación y potenciar el tejido social» y de los grupos de consumo, que se enfrentan al sistema alimentario corporativo con criterios agroecológicos y sociales (Watts *et al.*, 2005; Psarikidou, 2015).

El perfil ideológico puede estar vinculado a una cultura política que se aprende con la propia práctica y el espacio concreto en el que ésta tiene lugar. El CSA Vientos de Pueblo ocupa el local que históricamente albergó la sede del PCPE y las reuniones y actividades de la izquierda revolucionaria en la ciudad; por su parte, los grupos de consumo Endivia Cochina y Repollo Mutuo nacen vinculados a los sindicatos CGT y CNT respectivamente y comparten local con estas organizaciones anarcosindicalistas y libertarias.

No obstante, también aparecen prácticas cuya capacidad para cuestionar el orden establecido se ha desdibujado con el tiempo, principalmente por la reducción del tamaño del grupo. El Gerihuerto de Parquesol, la Huer-

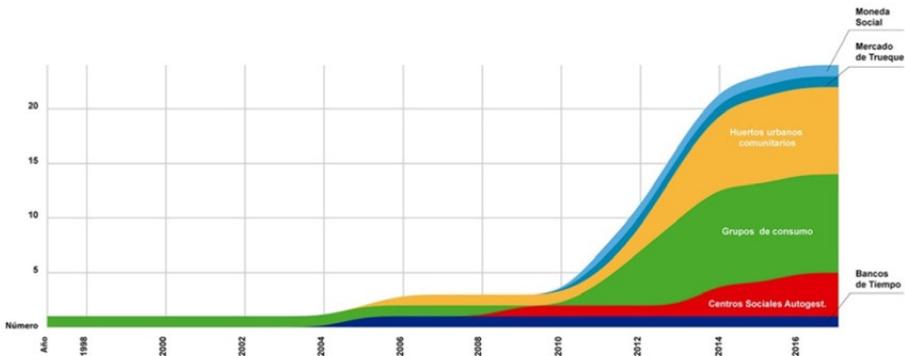
ta de la Granja y el BAH mantienen las motivaciones transformadoras de base, pero la potencialidad de su enfoque se encuentra debilitada respecto a su fuerza inicial. De hecho, en estos pequeños grupos es evidente una de las limitaciones que, de orden general, se han resaltado en estas iniciativas: su pequeño tamaño (Conill *et al.*, 2012: 308). Éste, si bien facilita las relaciones personales, dificulta la prestación de servicios o el acceso a los bienes implícitos a cada actividad.

3.2. Las redes y la proximidad organizativa

Las prácticas económicas alternativas adoptan diversas formas de organización, pero el análisis de estas experiencias muestra que predominan los colectivos sin formalización jurídica (figura 1). Se trata de fórmulas organizativas que rechazan las estructuras jerárquicas y trabajan en espacios autogestionados mediante relaciones horizontales de proximidad, asamblearias, colaborativas y deliberativas.

La proximidad organizativa también tiene su reflejo en la ordenación de las tareas cuyo criterio de funcionamiento es la reciprocidad y la corresponsabilidad. Una abrumadora mayoría de las prácticas funcionan con trabajo voluntario rotatorio. No obstante, en este marco de flexibilidad es posible identificar algunas diferencias en función de la modalidad de participación. En las prácticas sujetas a admisión, las tareas son asumidas periódicamente por todos los miembros de la red como parte de su compromiso. En cambio, en las prácticas que funcionan con modalidades abiertas de participación la planificación de los trabajos la realizan quienes tienen mayor disponibilidad o estabilidad en el grupo, pero las tareas que se acometen periódicamente, son asumidas de forma completamente libre entre los participantes, sin turnos ni compromisos, más allá de un horario de encuentro (La Huerta sin Puerta, La Huerta de la Granja, El Huertillo de Pajarillos, La Huerta de Belén, Gerihuerto de Parquesol). Otras, como el BAH, presentan formas más articuladas de organización con diversos espacios de participación. Cuentan con un grupo «liberado» y tres grupos de consumo cuyo cometido es realizar los repartos entre los socios.

Figura 1
Criteria organizativos, de funcionamiento y evolución temporal de las prácticas económicas alternativas en la ciudad de Valladolid (1997-2017)



Fuente: elaboración propia.

Comúnmente las dinámicas organizativas se definen con independencia de la naturaleza jurídica de los grupos. Es decir, el hecho de registrarse como asociaciones no supone diferencias significativas sino que está relacionado, bien con el origen de la iniciativa a partir de asociaciones vecinales o bien con

la necesidad de gestionar más fácilmente cuestiones como la firma del contrato del suministro eléctrico, el alquiler del local o los permisos municipales para la ocupación de espacios públicos. En cualquier caso, en los discursos se subraya siempre la idea de mantener su autonomía frente al orden normativo vigente. No poseen ningún tipo de dependencia respecto de ayudas públicas ya que su financiación proviene de recursos propios en forma de aportaciones voluntarias de los participantes o cuotas de los socios. Su relación con la Administración local ha sido durante años prácticamente nula o incluso puntualmente conflictiva. Sólo tras la llegada en 2015 de un nuevo equipo de gobierno municipal, se ha producido una normalización institucional en las relaciones con estas redes. Es lo que sucede con algunos huertos como La Huerta sin Puerta y el Huertillo de Pajarillos que, en origen, ocuparon parcelas de titularidad pública y han «formalizado» la situación mediante la firma de convenios de colaboración para su ocupación en precario y gratuita.

3.3. Los aprendizajes colectivos como semillero de prácticas alternativas

Si la proximidad organizativa constituye uno de los rasgos de identidad de las prácticas alternativas, los actores implicados en ellas son capaces de crear espacios de aprendizaje. El grupo se convierte en un lugar creativo de generación de propuestas en el que se comparten y se integran las ideas. Su fuerza reside en compartir saberes y habilidades que dan lugar a nuevas formas de aprendizaje colectivo.

Bajo estos principios se organizan las tareas en los huertos comunitarios, en los cuales participan mayoritariamente personas sin conocimientos hortícolas previos. Las entrevistas revelan la forma en la que comparten y transmiten los saberes. Más allá de la presencia de personas con formación específica, todos los grupos coinciden en señalar que los conocimientos se adquieren con la práctica, se comparten entre las huertas, se generan en las redes y se conforman con las ideas de todos, incluyendo a los vecinos del barrio que no participan directamente en la huerta pero que se acercan a conocerla. Por su parte, los centros sociales autogestionados, como La Ortiga, trabajan activamente en la idea de equiparar saberes y conocimientos; de integrar conocimientos segmentados y desconectados; muestran su rechazo a la formación reglada y construyen un espacio en el que rige un modelo de vida alternativo basado en el autoconocimiento y la ética del cuidado mutuo. De alguna forma, también las redes de consumo comparten estos argumentos. Todos los grupos manifiestan su empeño en

la creación de espacios de formación y reflexión sobre soberanía alimentaria, justicia socioambiental o criterios de compra ética. Sin embargo, también expresan abiertamente las dificultades a las que se enfrentan para mantener activas estas acciones, debido en ocasiones al reducido tamaño del grupo, la falta de tiempo o el consumo de las energías en las tareas habituales para el funcionamiento de la red.

En cierto modo, estos mismos factores son los que limitan las posibilidades de generar alianzas duraderas entre las prácticas alternativas. Existen experiencias de cooperación entre los diversos colectivos que articulan redes informales para trabajar en objetivos comunes. Esos vínculos pueden ser el resultado de decisiones grupales o bien pueden surgir espontáneamente de las personas que están comprometidas con más de un grupo y que ejercen de nodo de conexión entre las distintas prácticas. Los resultados de estos procesos colaborativos a veces son meros acuerdos entre las redes para la gestión integrada de pedidos conjuntos. Pero también pueden plantearse con objetivos más amplios, como sucede con la red de huertos comunitarios de la ciudad, la celebración de encuentros entre las redes de consumo o las actividades compartidas por los centros sociales autogestionados. Sin embargo, el alcance de estas experiencias es todavía limitado.

La proximidad cognitiva y el factor relacional entre individuos vinculados por el entusiasmo y la tenacidad otorgan a estas prácticas capacidad para replicar modelos: las prácticas alternativas se convierten en semilleros de nuevas iniciativas. Por ejemplo, de la red de consumo más antigua surgieron otros proyectos de consumo con distintos planteamientos; la experiencia de las primeras huertas comunitarias se replicó en casi todos los barrios de la ciudad; de las asambleas del 15M brotaron distintos colectivos, de los cuales nacieron, a su vez, otros proyectos de perfil autogestionado; en La Huerta sin Puerta germinó la compañía de teatro del mismo nombre.

Los aprendizajes compartidos rompen con el paradigma imperante en la adquisición de conocimiento, a la vez que permiten ampliar la proyección de estas prácticas. Rebasan el espacio de los grupos para conectar con el tejido asociativo y los movimientos sociales de la ciudad a través de la integración en proyectos de barrio más amplios, transversales y comprometidos.

4. LA BASE SOCIAL DE LAS REDES ALTERNATIVAS

Para identificar el perfil de los grupos sociales que impulsan y activan el tejido de prácticas alternativas, es preciso hacer una aproximación al tamaño

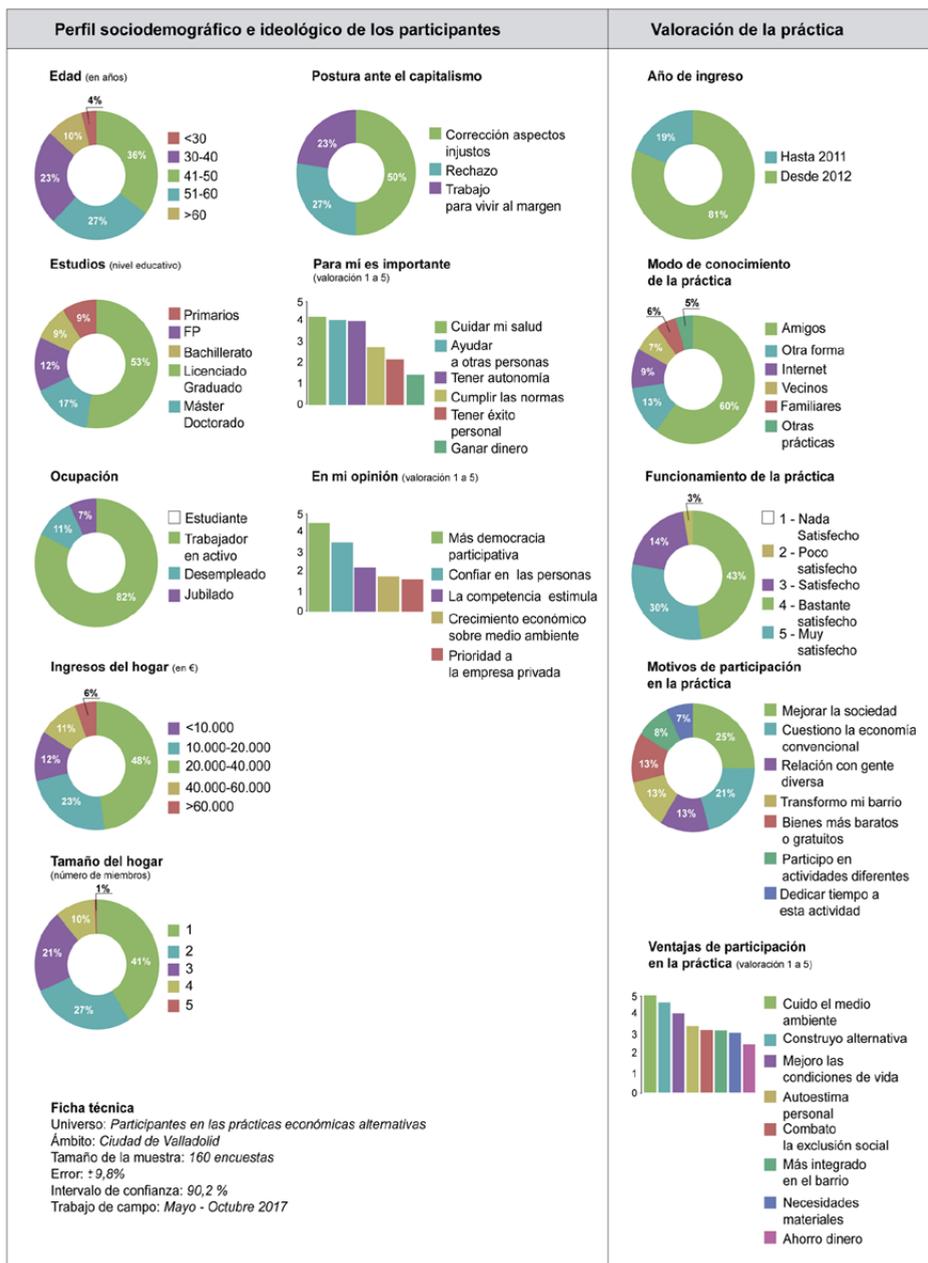
de las redes. A partir de la información obtenida en las entrevistas, los criterios de recuento están condicionados por su carácter de redes dinámicas en constante transformación. Exceptuando el Banco del Tiempo y Ecogermen, que, en el momento de la toma de datos, contaban con un registro de 617 y 108 socios respectivamente, es complicado determinar con precisión el número de personas implicadas en estos colectivos. Para las redes de consumo, en las que el número de unidades familiares varía con relativa frecuencia, se pudo estimar una cifra total de 550 personas. En el resto de prácticas, que funcionan con estructuras informales abiertas, el recuento supera las 300 personas y se refiere a quienes mantienen un vínculo estable o no con la red. Por tanto, aunque es una cifra orientativa, es posible calcular que las prácticas alternativas aglutinan conjuntamente a unos 1.600 participantes.

Su perfil sociodemográfico es el de una persona de mediana edad (47 años) con estudios superiores (68 %), con trabajo y algún tipo de activismo previo. El rango de edad de quienes conviven en los grupos es amplio, pero se detectan patrones contrastados, apreciables sobre todo entre los centros sociales autogestionados, cuyos integrantes son mayoritariamente jóvenes menores de 35 años, y los huertos comunitarios, en los que predominan las personas mayores de 50. El 82 % son trabajadores en activo y las ocupaciones más frecuentes son las de la enseñanza, la educación y el trabajo social, los trabajos técnicos, los puestos administrativos y las profesiones del sector sanitario. Casi la mitad (48 %), forman parte de unidades familiares que disponen de un umbral de ingresos (20.000-40.000 euros) igual o superior a la renta media nacional (26.730 euros en 2016) y el tamaño medio de los hogares es de 2,6 personas (figura 2). No se trata, por tanto, ni de grupos sociales vulnerables ni de colectivos de jóvenes sino de grupos de estatus social medio y nivel de cualificación alto.

Quienes forman parte de estas prácticas han conocido su existencia a través de amigos (60%) y su incorporación se ha producido a partir del año 2012 (81%): el clima de movilización ciudadana que se origina en 2011 estimula el proceso de agregación de participantes en los años posteriores, atraídos por su carácter alternativo e innovador en la ciudad.

El análisis de los motivos que impulsan a la participación revela que los más importantes están asociados a la idea de contribuir a mejorar la sociedad y cuestionar la economía convencional. Las posturas se decantan por formulaciones para la corrección de los aspectos más injustos del sistema capitalista, posición con la que se identifica la mitad de los encuestados. El rechazo total del capitalismo como sistema económico y social es compartido por el 27% de los participantes mientras que el 23% eligen construir unas relaciones económicas que les permitan vivir completamente al margen del sistema.

Figura 2
Resultados de la encuesta a los participantes en las prácticas económicas alternativas en la ciudad de Valladolid



Respecto a los valores vitales a los que se atribuye mayor importancia, el cuidado de la salud y la alimentación aparece en primer término. La autonomía y la iniciativa personal para implicarse en proyectos colectivos con creatividad, responsabilidad y sentido crítico, es igualmente un aspecto prioritario para quienes trabajan en las redes, al igual que el valor ético de la solidaridad.

Por lo que se refiere a las opiniones acerca de la organización económica y política y el sistema de relaciones sociales, se sitúa en primer término la necesidad de desarrollar formas de democracia participativa que faciliten una influencia directa en la elaboración de políticas públicas. También se confiere un gran valor a la interacción social, a la capacidad de establecer relaciones de confianza compartiendo y colaborando en actividades grupales. Cuestión fundamental es además la consideración de categorías emocionales como la mejora de la autoestima personal, entendida como resultado de un proceso de fortalecimiento de la confianza al sentirse parte de un colectivo capaz de impulsar transformaciones tangibles en su contexto social y territorial.

En sintonía con este proceso de empoderamiento personal y grupal, el nivel de satisfacción con el funcionamiento de la práctica es bastante elevado. Eso no supone, sin embargo, una actitud acrítica con el grupo. Las reflexiones personales en este sentido enfatizan la necesidad de reforzar el nivel de compromiso, trabajar por la agregación vecinal y fortalecer las capacidades de la red mediante una mayor apertura, vinculación y transversalidad con otros grupos.

En la densidad como experiencia de las PEA desempeña un papel significativo la cultura económica que aportan quienes participan en ellas. Otros estudios (Conill *et al.*, 2012: 129) han puesto de manifiesto la existencia de tres grados decrecientes de convencimiento alternativo: personas culturalmente transformadoras, personas que comparten estas prácticas, pero no le asignan un significado disruptor y personas culturalmente adaptadas al modelo hegemónico. Las respuestas de los cuestionarios muestran la presencia de los tres grupos en el caso estudiado, pero también evidencian el predominio de aquellas alejadas de planteamientos que implican una activa ruptura cultural con el capitalismo.

5. ESPACIO URBANO Y PRÁCTICAS ECONÓMICAS ALTERNATIVAS: EL VALOR DE UN ESPACIO RESISTENTE Y AUTÓNOMO

Frente a la tipificación de las prácticas, de su funcionamiento interno o del sistema de valores que las informan, las relaciones que establecen con el espacio urbano no han sido un objeto de atención preferente en la literatura especializada. La imagen de resistencia social que la historia reciente de la ciudad ha proporcionado a ciertos barrios de Valladolid tiene también su reflejo en el discurso de las prácticas. Si se reside o se participa de alguna manera en la vida de un espacio de tradición militante –con independencia de la intensidad con la que se exterioriza en la actualidad– no pueden faltar aquellas manifestaciones sobre las que hoy se construye la personalidad creativa e innovadora de un barrio o la expresión social de la movilización de carácter alternativo (García *et al.*, 2016; Sánchez *et al.*, 2017). No obstante, en Valladolid la tradición militante no desborda los habituales cauces de expresión de la reivindicación vecinal, social y política. No ha creado ámbitos, como ocurre en otras ciudades españolas, connotados por la ruptura con el sistema. Si bien esta lucha existe en Valladolid, ejemplificada por algunas ocupaciones de edificios con escaso recorrido temporal, no posee ni la masa, ni el grado de articulación, ni las capacidades suficientes como para construir nuevas utopías, espacios o lógicas alternativas a las ya identificadas y normalizadas socialmente como tales.

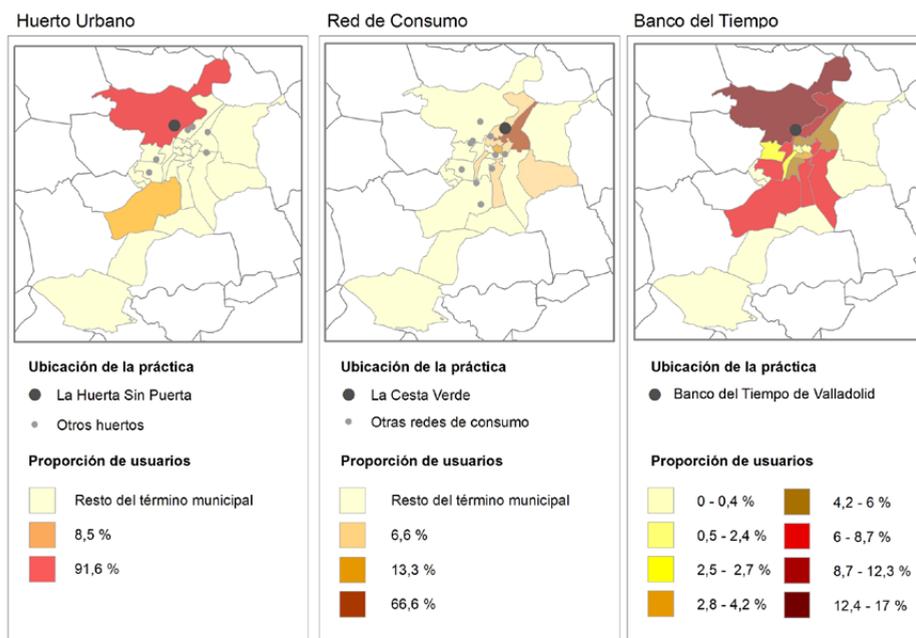
Las prácticas analizadas surgen en contextos urbanos y, con independencia de sus características particulares o de los discursos complementarios que cada una maneja, suponen una respuesta al modelo de ciudad capitalista imperante (Nel-lo, 2015). Reubican la función de socialización contenida en todo espacio público de la ciudad: salta de la plaza y la calle a los nuevos espacios de proximidad que las prácticas crean, ya sea el huerto urbano, la red de consumo o el centro social autogestionado. A su vez, incorporan la noción de bien común (Mattei, 2013; Abad & Abad, 2014; Felber & Hagelberg, 2017), pero con ella no sólo se alude al suelo urbano, sobre todo aquel de propiedad pública y expectante de uso, sino también a valores inmateriales «la alimentación» o flujos de energía «metabolismo urbano».

Junto con la autonomía social, quizá el rasgo que mejor define espacialmente la dimensión de las prácticas alternativas es la cercanía. Constituye, desde diversas perspectivas «económica, geográfica, social y afectiva» y con diversas capas, uno de sus rasgos más personales. A través del valor que se

proporciona a lo local se busca la recuperación de la proximidad (Bioteau & Fleuret, 2014). Es ésta, con los lazos íntimos que teje, la que construye personas con capacidad de resistir y crear (Esquirol, 2015).

La escala del Banco del Tiempo y de la moneda social Vecino es ciertamente municipal. En el primero, por ser un proyecto de la Administración local que tiene ese ámbito como referencia, y el segundo, por las propias características del proyecto en el que se encuadra la moneda social. Una reflexión similar se puede realizar de los mercados de trueque. Como tal, sólo existe uno en la ciudad de Valladolid y el carácter informal y líquido de la participación en él hace difícil profundizar en su análisis, más allá de señalar que sus usuarios son vecinos del barrio (figura 3).

Figura 3
Lugar de residencia, por distrito postal, de los participantes en tres tipos de prácticas en el municipio de Valladolid



Fuente: Elaboración a partir de datos de encuesta

La eclosión de redes de consumo en Valladolid a partir de 2012 y los encuentros que entre ellas realizan en los primeros años, dan lugar a una reflexión interna sobre su espacialidad. Se ven a sí mismas vinculadas a barrios concretos, en una malla con capacidad para atender a cualquier vecino sin necesidad de realizar un desplazamiento importante. Este modelo, aunque de alguna forma se mantiene, solo funciona en parte. El nómadismo en la búsqueda de un local apropiado para hacer los repartos hace que las redes muden de ubicación y que en este trasiego se produzca un balance difícil de cuantificar entre altas y bajas que, no obstante, deja espacios sin cubrir y sin usuarios que repongan la red desaparecida. Donde la fidelidad al espacio se mantiene de una manera permanente es, por su propia naturaleza, en los huertos urbanos comunitarios. No nacen con un fin productivo, sino que son entendidos como espacios relacionales que adquieren sentido dentro de la vivencia del barrio.

La espacialidad de las prácticas puede ser entendida desde el punto de vista de las relaciones funcionales que establecen entre ellas (Conill *et al.*, 2012). En la construcción de una alternativa fundamentada en lo local y la cercanía, el engarce entre prácticas permitiría eludir o retrasar considerablemente la participación en las prácticas de mercado más convencionales. El huerto comunitario y la red de consumo abastecen al núcleo familiar -sin que este término tenga una sentido cultural-, el cual accede a otros bienes y servicios en un vector que encadena el mercado de trueque con el banco del tiempo, la moneda social y el centro social autogestionado. Esta espacialidad funcional sólo está levemente insinuada en las prácticas identificadas en Valladolid. La ausencia de redes densas y el grado de alternativa de la base social -los condicionantes que el contexto impone- no hacen posible un camino que permita en la práctica un grado de ruptura significativo con el capitalismo en torno a conceptos nucleadores como lo local y la proximidad.

Las cualidades y la dimensión del espacio producido difieren notablemente en función de cada práctica. En algunas, como el Banco del Tiempo o la moneda social Vecino difícilmente se puede argumentar que tienen o han tenido en la ciudad de Valladolid esa capacidad. Tampoco las redes de consumo. El número de personas que las integran, medido en capacidad de demanda de productos, no es suficiente para mantener una cifra significativa de superficie dedicada al cultivo agroecológico en las inmediaciones de la ciudad. Aquella no pasa de unas pocas hectáreas y los escasos productores que, comprometidos con la filosofía de las redes y con el civismo ecológico (Seyfang, 2006), han visto en ellas una oportunidad emprende-

dora, observan cómo sus cuentas de resultados se mantienen en un equilibrio inestable. El contacto entre objetos cercanos, en la terminología de Miller (2004), -productores y consumidores vinculados por un mismo convencimiento- no ha tenido la oportunidad de alterar la morfología del espacio periurbano.

Si bien en sentido opuesto, no ocurre lo mismo con los huertos comunitarios y los centros sociales autogestionados. Los primeros nacen con la voluntad de proyectar sus propiedades hacia el exterior. Salvo el caso del Gerihuerto de Parquesol -ubicado en el interior de una residencia de la tercera edad después de un intento fallido de ocupación de una parcela municipal vacía- y de Entrehuertos -en el interior de un huerto ocupacional promovido por el Ayuntamiento de Valladolid-, los demás han renunciado, incluso activamente, a la existencia de cualquier límite o barrera entre el huerto y el entorno. Se concibe la huerta como un espacio permeable. Los vecinos, no sólo los «hortelanos», pueden transitar por ella con normalidad, recoger sus frutos, compartir conocimientos, participar en las dinámicas sociales que allí se desarrollan y disfrutar de la experiencia reparadora que se origina en torno al trabajo de la tierra.

Los huertos urbanos están dotados de una estética particular. No es sólo la aparición de un nuevo paisaje dentro del conjunto edificado, sino la utilización de materiales de desecho, enseres y utillaje en desuso de una forma creativa. Los huertos urbanos vinculados a las prácticas económicas alternativas son un buen ejemplo de economía circular además de que toda alternativa posee también su estética alternativa.

Se puede reconocer un variado repertorio de centros sociales autogestionados (Martínez, 2002). La casuística se resuelve en Valladolid en tres posibilidades: la de carácter transgresor en lo cultural (Las Dagas), la de reflexión política (Vientos del Pueblo) y la que a estos dos rasgos une el compromiso social con el entorno más inmediato -el barrio- y con la construcción de un especial espacio interior. Es el caso del CSA La Ortiga. Este comparte con otras iniciativas la crítica al sistema capitalista, la ruptura de las convenciones de género y raza y el feminismo activo. Con estos elementos construye un «espacio liberado» que tiene como recinto el interior del local en el que se ubica y en el que la proximidad es incompatible con la indiferencia hacia el otro. En la entrevista realizada aparece con reiteración una noción que se vuelve nuclear: el cuidado mutuo. Sin duda, la geografía más autónoma de todas las estudiadas en la ciudad de Valladolid.

6. CONCLUSIONES

Las prácticas económicas alternativas conocen un desarrollo acusado en la ciudad de Valladolid a partir del año 2012, tanto por el número de iniciativas que se ponen en marcha como por el volumen de personas que comienzan a reunir. No parece que el impacto de la crisis económica sobre el empleo condicione su desarrollo, magnitud y evolución, pero sí que están influidas por la crisis política, social y de valores que hace emerger. Salvo la moneda social Vecino, las prácticas no resuelven necesidades generadas por el impacto de la crisis ni atienden a grupos en situación de especial vulnerabilidad. De hecho, el perfil de los actores se aleja notablemente de esas coordenadas. Los participantes comparten convencimientos personales y discursos relativamente comunes. Estos se explicitan en cada práctica y, sobre todo, parecen ganar en densidad social en aquellas de espacialidad más cercana, como es el caso de los huertos comunitarios y los centros sociales autogestionados. No obstante, la base social de las prácticas no está marcada por su personalidad contrahegemónica. Se reconocen los profundos desequilibrios del sistema, pero se trabaja por limar alguna de sus aristas. Se produce así un fuerte desacople entre el potencial transformador que, desde un punto de vista teórico, contiene cada una de las prácticas y su práctica concreta en la ciudad.

El significado económico de las PEA en la ciudad de Valladolid es reducido, ya que la entidad de los flujos que generan conforma circuitos económicos de pequeña magnitud. Una reflexión semejante se puede hacer del espacio que construyen. Este no deja de ser un contrapunto marginal al generado por los actores principales que operan en la producción del espacio urbano; pero posee la cualidad de hacer equiparables continente y contenido. Uno es una prolongación del otro: espacios abiertos, autónomos y sostenibles que se ensamblan con la autogestión, la proximidad personal y la deliberación en la toma de decisiones.

Si bien es necesario indagar en la condición transformadora de lo local, las PEA se han entendido como una respuesta al modelo capitalista económico imperante, como una formulación que pretende superarlo poniendo el acento en la cercanía y la proximidad. Los convencimientos personales que implica su participación en ellas hacen que en no pocas ocasiones ese carácter de respuesta sea difícilmente cuestionable; pero su validez como alternativa transformadora está directamente relacionada con su escala. En ésta desempeña una función relevante el contexto espacial, social e histórico. En ciudades medias como la que se presenta, con una historia social,

política y urbana reciente marcada por la sedimentación de valores conservadores, las PEA no pueden ser entendidas como la construcción de un nuevo espacio económico. Son fundamentalmente un espacio social y político. Un espacio en el que prima la cercanía y la comunidad, en el que se combate la fragmentación cultural del espacio urbano inherente a la ciudad moderna, en el que se intentan romper las barreras que los valores antes enunciados imponen. Un espacio en el que se produce una relectura del tradicional compromiso de los sectores más movilizados de la sociedad con una visión progresiva de la ciudad y de la socialización que es sustancial a ella. De hecho, se puede afirmar que su valor estriba más en la experiencia social y política que llevan implícita que en la práctica económica que las sustentan.

El enfoque contextualizado de este estudio ha permitido identificar un tejido de proyectos sociales alternativos susceptible de densificarse a través de redes interconectadas más allá de la escala local. Investigar en qué medida estas prácticas pueden integrarse de forma articulada en visiones más amplias y analizar su potencial transformador a mayor escala, plantea la necesidad de seguir ampliando el conocimiento de experiencias similares en otras ciudades españolas, para indagar además en la posible existencia de trayectorias análogas o fortalezas desiguales. Resulta también fundamental profundizar en los factores, todavía escasamente conocidos, que explican la emergencia de prácticas alternativas en determinadas áreas de la ciudad, así como valorar su capacidad para participar de forma activa en la formulación de enfoques diferentes para la agenda de las políticas públicas sociales, urbanas y territoriales.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad, Jaime & Abad, Mercedes (2014). La economía social y solidaria como alternativa económica. Bienes comunes y democracia. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 15, 55-75.
- Bioteau, Emmanuel & Fleuret, Sébastien (2014). Quelques jalons pour une géographie de l'économie sociale et solidaire. *Annales de Géographie*, 697, 890-911. doi:10.3917/ag.697.0890
- Bresnihan, Patrick & Byrne, Michael (2015). Escape into the City: Everyday Practices of Commoning and the Production of Urban Space in Dublin. *Antipode*, 47(1), 36-54. doi:10.1111/anti.12105

- Buttle, Martin (2008). Diverse economies and the negotiations and practices of ethical finance: the case of Charity Bank. *Environment and Planning*, 40, 2097-2113. doi: 10.1068/a39317
- Cardoso, Gustavo & Jacobetty, Pedro (2013). Navegando la crisis: culturas de pertenencia y el cambio social en red. En Castells, Manuel, Caraça, Joao & Cardoso, Gustavo (eds). *Después de la crisis* (245-285). Madrid: Alianza Editorial.
- Conill, Joana, Cárdenas, Amalia, Castells, Manuel, Hlebik, Svetlana & Servon, Lisa (2012). *Otra vida es posible: prácticas económicas alternativas durante la crisis*. Barcelona: Ediciones UOC.
- Esquirol, Josep María (2015). *La resistencia íntima. Ensayo de una filosofía de la proximidad*. Barcelona: Acantilado.
- Felber, Christian & Hagelberg, Gus (2017). The economy of common good. A Workable, Transformative Ethics-Based Alternative. *The Next System Project*.
- Fernández, Anna & Miró Ivan (2016). *Leconomia social i solidària a Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.
- Fickey, Amanda & Hanrahan, Kelsey, (2014). Moving Beyond Neverland: Reflecting Upon the State of the Diverse Economies Research Program and the Study of Alternative Economic Spaces. *ACME: An International E-Journal for Critical Geographies*, 13 (2), 394-403.
- García, José Luis (2000). *De la urgencia social al negocio inmobiliario. Promoción de viviendas y desarrollo urbano en Valladolid (1960-1992)*. Valladolid: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Valladolid.
- García, Jordi (2013). Economía solidaria: otra economía para otro desarrollo. En *Retos y futuro del desarrollo económico local*, 185-194. Madrid: Red de Entidades para el Desarrollo Local (REDEL).
- García, Antonio, Fernández, Víctor, Caravaca, Inmaculada & González, Gema (2016). Actividades creativas, transformaciones urbanas y paisajes emergentes. El caso del casco norte de Sevilla. *Documents d'Anàlisi Geografia*, 62/1, 27-54. doi:10.5565/rev/dag.245
- Gibson, Katherine & Graham, Julie (2008). Diverse economies: performative practices of 'other worlds'. *Progress in Human Geography*, 32(5), 613-632. doi:10.1177/0309132508090821
- Gonick, Sohpie (2016). Indignation and inclusion: activism, difference, and emergent urban politics in postcrash Madrid. *Environment and Planning*, 34(2), 209-226. doi: 10.1177/0263775815608852

- Gonzalo, Constantino (2010). Una visión global del movimiento asociativo vecinal regional durante la transición: 1970-1986. *Estudios Humanísticos*, 698, 195-220.
- (2011). El movimiento vecinal como modelador del urbanismo: el caso de Valladolid en la Transición y la campaña «La Ribera es nuestra». *Studium. Revista de Humanidades*, 17, 45-52.
- Gritzas, Giorgos & Kavoulakos, Karolos Iosif (2015). Diverse economies and alternative spaces: An overview of approaches and practices. *European Urban and Regional Studies*, 23(4), 917-934. doi:10.1177/0969776415573778
- Healey, Stephen (2009). Economies, Alternative. En Kitchin, Rob & Thrif, Nigel (eds.). *International Encyclopedia of Human Geography*. vol I., 338-344.
- Jones, Andrew & Murphy, James Thomas (2011). Theorizing practice in economic geography: Foundations, challenges and possibilities. *Progress in Human Geography*, 35(3), 366-392. doi:10.1177/0309132510375585
- Leyshon, Andrew, Lee, Roger & Williams, Colin (eds) (2003). *Alternative economic spaces*. Londres: Sage.
- Martínez, Miguel (2002). *Okupación de viviendas y de centros sociales*. Barcelona: Virus.
- Mattei, Ugo (2013). *Bienes comunes: un manifiesto*. Madrid: Trotta.
- Méndez, Ricardo (2015). Redes de colaboración y economía alternativa para la resiliencia urbana: una agenda de investigación. *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*. 25 de noviembre de 2015, XX(1-139), 1-23.
- Michelini, Juan José, Méndez, Ricardo & Abad, Luis (2017). Movilización social y alternativas alimentarias en áreas urbanas. Los grupos de consumo agroecológico en Madrid. *Ciudad y Territorio - Estudios Territoriales*, 194, 679-698.
- Miller, Harvey (2004). Tobler's First Law and Spatal Analisys. *Annals of the Association of American Geographers*, 94, 284-289. doi:10.1111/j.1467-8306.2004.09402005.x
- Moulaert, Frank, Parra, Constanza & Swyngedouw, Erik (2014). Ciudades, barrios y gobernanza multiescalar en la Europa urbana. *Eure*, 40(119), 5-24.
- Nel-lo, Oriol (2015). *La ciudad en movimiento. Crisis social y respuesta ciudadana*. Barcelona: Díaz & Pons.

- North, Peter (2005). Scaling alternative economic practices? Some lessons from alternative currencies. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30, 221-233. doi: 10.1111/j.1475-5661.2005.00162.x
- Paddeu, F. (2012). Faire face à la crise économique à Detroit: les pratiques alternatives au service d'une résilience urbaine? *L'Information Géographique*, 76(4), 119-139.
- Psarikidou, Katerina (2015). Rethinking innovation through a moral economy lens: the case of alternative agro-food and mobility practices. *Ephemera. Theory & Politics in Organization*, 15, 67-93.
- Ruiz, Ana (2013). Urbanismo y participación ciudadana: el caso de La Rondilla en el Valladolid de los años setenta. *Estudios Geográficos*, LXXIV (275), 611-637.
- Sánchez, José Luis (2017). *Las prácticas económicas alternativas en perspectiva geográfica*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Sánchez, José Luis, Nicolás, Adrián, Alonso, José Luis & Moro, Lourdes (2017). Regeneración urbana, innovación social y prácticas económicas alternativas en ciudades medias: el barrio del Oeste (Salamanca), *Ería*, 1 (nueva época), 67-82. doi:10.17811/er.1.2017.67-82
- Seyfang, Gill (2006). Ecological citizenship and sustainable consumption. Examining local organic food networks. *Journal of Rural Studies*, 22, 383-395. doi:10.1016/j.jrurstud.2006.01.003
- Spencer, Gregory M. (2015). Knowledge Neighbourhoods: Urban Form and Evolutionary Economic Geography. *Regional Studies*, 49 (5), 883-898. doi: 10.1080/00343404.2015.1019846
- Tornaghi, Clara (2014). Critical geography of urban agriculture. *Progress in Human Geography*, 38(4), 551-567. doi: 10.1177/0309132513512542
- Vanolo, Alberto (2013). Alternative Capitalism and Creative Economy: the case of Christiana. *International Journal of Urban and Regional Research*, 37(5), 1785-1798. doi:10.1111/j.1468-2427.2012.01167.x
- Watts, David, Ilbery, Brian & Maye, Damian (2005). Making reconections in agro-food geography: alternative systems of food provision. *Progress in Human Geography*, 29(1), 22-40. doi:10.1191/0309132505ph526oa

Una crítica a la modernidad a partir de la ‘inutilidad’ del juego. El imperativo metanoético de Sloterdijk y la razón lúdica

A critique to modernity through the «useless character» of play. Sloterdijk’s metanoethical imperative and “ludic reason”

XAVIER GIMENO MONFORT & FRANCISCO JAVIER LÓPEZ FRÍAS

COLEGIO PRIVADO AULA 3, VALENCIA & PENN STATE UNIVERSITY

Artículo recibido: 23 de diciembre de 2017

Solicitud de revisión: 9 de mayo de 2018

Artículo aceptado: 21 de mayo de 2018

Gimeno Monfort, Xavier & López Frías, Francisco Javier (2018). Una crítica a la modernidad a partir de la “inutilidad” del juego. El imperativo metanoético de Sloterdijk y la razón lúdica. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 219-238.

Resumen

En este artículo se analiza el concepto de *imperativo metanoético* que Peter Sloterdijk presenta en *¡Has de cambiar tu vida!* Nuestro objetivo es iluminar la naturaleza de lo que, en trabajos anteriores, hemos denominado –a raíz de la obra de Bernard Suits–, *razón lúdica*. Para ello, primero, expondremos y analizaremos el sentido del imperativo metanoético en Sloterdijk, así como los elementos principales de su razón ascética. Segundo, mostraremos cómo ambos son consecuencia del análisis ontológico de corte heideggeriano en la que Sloterdijk basa su propuesta de filosofía moral. Tercero, presentaremos en términos sloterdijkianos tanto el análisis ontológico de Suits, como el posible imperativo metanoético que se desprendería de su razón lúdica. Por último, centrándonos en el papel que Sloterdijk otorga a la figura del «ocioso», mostraremos las posibles conexiones entre Suits y Sloterdijk. Mostraremos la relación que existe entre los imperativos lúdicos y ascéticos donde, además, el acto «jugar» recibe un papel central en la «respuesta a la pregunta por el ser».

Palabras clave: filosofía del juego, deporte, hermenéutica crítica y ascesis.

Abstract

In this article, we analyze Peter Sloterdijk’s concept of “metanoethical imperative” in *You Must Change Your Life*. Our goal is to shed light on what, by drawing on Bernard Suits, we call “ludic reason.” To do so, we will present and examine in depth the meaning of Sloterdijk’s metanoethical imperative, as well as the main features of his concept of “ascesis.” Second, we will argue that both concepts are the result of the Heideggerian ontologi-

cal principles underlying Sloterdijk's moral philosophy. Third, we will provide a "Sloterdijkian" interpretation of Suits' account of games by focusing on the metanoethical imperative that could be derived from the notion of the ludic reason. To conclude, we will focus on the role that the figure of the "Good-for-Nothing" plays in Sloterdijk's account, showing connections between Suits' and Sloterdijk's approaches. We will argue that, in the philosophical approaches of both philosophers, the idea of game playing is closely tied to the "question on Being."

Keywords: philosophy of games, sport, critical hermeneutics and ascetic.

1. SOBRE LA OPOSICIÓN ENTRE LA RAZÓN LÚDICA Y LA INSTRUMENTAL. UNA CRÍTICA A LA MODERNIDAD

En anteriores trabajos hemos defendido una interpretación posmoderna¹ del pensamiento del filósofo analítico angloamericano, Bernard Suits, el cual es conocido como uno de los fundadores de la filosofía del deporte por su obra *The Grasshopper: games, life and utopia*. En dicho trabajo, Suits presenta una definición de *juego* como «el intento voluntario de superar obstáculos innecesarios» (Suits, 1990: 41). Con ello, pretende revisar la posición de Ludwig Wittgenstein respecto al concepto de *juego*. Según esta, el juego es el ejemplo paradigmático de término que no se puede definir en función de elementos necesarios y suficientes, sino que, a lo sumo, se puede comprender en función de ciertos «aires de familia» entre las distintas actividades que denominamos como juego (Wittgenstein, 1988). Una vez refutada la posición wittgensteniana, y lejos de limitar su análisis del juego a lo puramente lingüístico-conceptual, Suits toma su definición para explorar la pregunta ontológica por el sentido de la vida, en concreto, sobre el sentido de la vida en sociedades modernas.

Como sabemos, para Aristóteles, la vida buena es aquella en la que el hombre se entrega a la contemplación dado que esta es, a fin de cuentas, la única actividad autotélica, es decir, valiosa por sí misma:

Tal parece ser eminentemente la felicidad, pues la elegimos siempre por ella misma y nunca por otra cosa [...] Parecerla que solo esta actividad se ama por sí misma, pues nada

1 Con posmoderna nos referimos al hecho de que, en lo que a literatura sobre Suits se refiere, la mayoría de las publicaciones giran en torno a dos ideas, a saber: el concepto de juego y su definición, así como el ideal de que la vida buena es aquella que implica jugar a juegos. No obstante, nadie ha presentado la filosofía de Suits como una crítica a la modernidad y su lógica, o más bien, razón instrumental. Al presentar a Suits como crítico de la racionalidad moderna, pues, le hemos concebido como un pensador posmoderno, pero moderno a la vez, ya que defendemos que su ideal de «vida lúdica» supone un modo de desarrollar y realizar nuestra autonomía.

se saca de ella aparte de la contemplación, mientras que de las actividades prácticas obtenemos siempre algo, más o menos, aparte de la acción misma (Aristóteles, 1097b, 1017b).

En su intento por responder a la cuestión ontológica respecto al concepto de juego, Suits retoma el concepto aristotélico de actividad autotélica (Suits, 1974), pero revisa su contenido. Para él, la actividad autotélica por excelencia es la de jugar a juegos, y no la contemplación (Suits, 1990).

En un mundo como el nuestro, donde todo gira en torno al trabajo y el crecimiento material, identificar la actividad puramente autotélica con el jugar a juegos ha contribuido a una interpretación reductiva e, incluso, trivial de Suits (López Frías & Gimeno, 2017; López Frías, 2017). A saber, según esta interpretación, la vida buena consiste en participar en aquello que hoy en día denominamos como juegos, por ejemplo, deportes, juegos de mesa, videojuegos, etc. Sin embargo, la tesis ontológico-existencial de Suits está muy lejos de esta interpretación, ya que no implica necesaria y únicamente el participar en las actividades que hoy denominamos como juegos. Para Suits, el concepto de jugar a juegos es mucho más amplio y esconde mucho más de lo que parece a simple vista (López Frías & Gimeno, 2017).

Según Suits, como afirmamos anteriormente, el juego es toda aquella actividad que hace de la superación de obstáculos innecesarios su modo de ser. De este modo, lo que genera la posibilidad de jugar a un juego es la voluntaria limitación del uso de los medios más eficientes para alcanzar una meta. Al renunciar al uso de los medios más eficientes, los participantes en el juego se enfrentan voluntariamente a obstáculos añadidos que ponen a prueba sus habilidades. Este centrarse en la utilización de ciertas habilidades para superar limitaciones se convierte en el motivo principal de juego, en su elemento central. Lo importante del juego no es, pues, el logro del objetivo, sino el propio proceso de superación de obstáculos. Dicha aceptación voluntaria de obstáculos -solo para que la prueba sea posible-, es lo que Suits denomina «actitud lúdica» (Morgan, 2008; Suits, 1967).

La racionalidad moderna se define por su orientación instrumental, es decir, por el uso eficiente de medios para alcanzar fines. Jugar a juegos, por su parte, se fundamenta en un tipo de racionalidad muy distinto a la instrumental. La racionalidad del juego se basa en la ineficiencia o gratuidad, ya que nos empuja a participar solo en aquellas actividades que aceptamos de modo voluntario porque las deseamos por sí mismas, más allá de su valor o carácter instrumental. Este tipo de racionalidad, pues, es esencialmente crítica con la idea de razón moderna, ya que conduce a una actitud, en términos orteguianos, «jovial» o «vitalista». La razón lúdica nos invita a vivir la vida a través del constante -parafraseando a Kant-, «darnos a nosotros

mismos nuestros propios obstáculos y entregarnos a su superación como modo de vida» (López Frías, 2017).

Los obstáculos que encontramos en nuestra vida, pues, no nos vienen determinados por necesidades o por otros agentes de modo heterónomo, sino que nos los autoimponemos de modo autónomo. En este sentido, Suits, a nuestro juicio, propone un modelo de razón lúdica moderno que potencia la autonomía humana, pero, a su vez, limita el poder controlador de la razón instrumental. Siguiendo esta lógica, afirma Suits, cualquier actividad puede ser considerada como un juego, con tal de que tomemos los obstáculos que nos presenta, así como las habilidades requeridas para superarlos, como lo puramente valioso de ellas.

Por ejemplo, un carpintero para el que la tarea de construir una casa es algo tedioso y pesado con lo que ganar un sueldo a fin de mes, no concibe el uso de sus habilidades para la carpintería como un fin en sí mismo, sino como medio para otro fin: un salario. Por el contrario, si ese mismo carpintero cambia su actitud y concibe la construcción de la casa como una actividad intrínsecamente valiosa que pone a prueba, por ejemplo, sus habilidades trabajando la madera, entonces podemos decir que el carpintero está jugando a un juego. El carpintero construye la casa *solo porque quiere poner a prueba sus habilidades con la madera*, no con una motivación instrumental (Suits, 1984).

Con esto, no queremos reducir la facticidad de la existencia humana, al hecho de que deberíamos solo interpretar la existencia como un reto en el que ponernos obstáculos voluntariamente; ni siquiera afirmamos que la vida sea solo un juego. Lo que afirmamos es más realista, a saber: que la racionalidad que atraviesa de arriba abajo la inmensa mayoría de las actividades humanas es, a la sazón, una racionalidad instrumental. Esta no atiende a otro principio valorativo más que el valor de cambio o de uso, ya que su *leitmotiv* es la maximización de la utilidad.

En la vida moderna y profundamente instrumental, cualquier cosa, objeto y acción es susceptible de ser empleada en función de su valor de cambio o uso. La racionalidad lúdica planteada por Suits trata de infiltrar un nuevo modo de enfocar y generar los planes de vida buena, a saber, aquella consistente en actividades intrínsecamente valiosas, no en la utilidad. En el seno de la filosofía continental, diversos filósofos han desarrollado intuiciones muy similares a las que Suits presenta en su *The Grasshopper*. Entre ellos, José Ortega y Gasset, quien en *Prólogo a 'Veinte años de caza mayor'*, *del Conde de Yebes* presenta una visión de la caza como un juego

deportivo que se asemeja mucho a la concepción de juego de Suits (Coni-Il Sancho, 2016; Ilundáin Agurruza, 2016). Allí, afirma Ortega:

En la medida misma en que el arma iba siendo cada vez más eficaz, se fue el hombre imponiendo limitaciones frente al animal para dejar a este su juego, para no desnivelar excesivamente la pieza y el cazador, como si ultrapasar cierto límite en esa relación aniquilase el carácter esencial de la caza, transformada en pura matanza y destrucción. De aquí que el enfrente entre el hombre y el animal tenga una frontera precisa, en que la caza deja de ser caza; justamente allí donde el hombre da suelta a la inmensa superioridad técnica, esto es, racional, sobre la animálcula. El pescador que envenena el arroyo serrano para aniquilar fulminantemente, de un golpe, las truchas que en él se afanan, deja *ipso facto* de ser cazador (Ortega y Gasset, 1999: 38)

Más recientemente, Peter Sloterdijk, en su colección de ensayos sobre arte, titulada *El imperativo estético*, ha retomado esta cuestión para, del mismo modo que Suits y Ortega, utilizar el juego y su racionalidad antiinstrumental como crítica al pensar instrumentalista de la modernidad. Ante la razón instrumental, Sloterdijk opone la razón ascética. Esta oposición entre lo ascético y lo instrumental nos permite establecer otro paralelismo más entre Ortega y Sloterdijk, ya que este primero, tanto en *La rebelión de las masas*, como en su ensayo «El origen deportivo del estado», tematizó la conexión entre lo jovial y lo ascético en los orígenes del estado como formación política:

Conforme se avanza por la existencia, va uno hartándose de advertir que la mayor parte de los hombres -y de las mujeres- son incapaces de otro esfuerzo que el estrictamente impuesto como reacción a una necesidad externa. Por lo mismo, quedan más aislados y como monumentalizados en nuestra experiencia los poquísimos seres que hemos conocido capaces de un esfuerzo espontáneo y lujoso. Son los hombres selectos, los nobles, los únicos activos, y no solo reactivos, para quienes vivir es una perpetua tensión, un incesante entrenamiento. Entrenamiento = áskesis. Son los ascetas (Ortega y Gasset, 1964, capítulo VII).

Esta discusión acerca del jugar a juegos y su oposición a la racionalidad instrumental moderna, como decíamos, es retomada por Sloterdijk con el fin de enfrentarnos a los problemas que la racionalidad moderna instrumental ha generado y, a la vez, mostrar una posible vía de solución de estos a través tanto de la racionalidad ascética, como de la racionalidad lúdica. Los dos textos principales en que Sloterdijk explora ambos tipos de racionalidad son: «En favor de una filosofía del juego» y «El ocioso regresa a casa: o el final de la coartada - y una teoría sobre el fin del arte» (Sloterdijk, 2017d). En lo que sigue, analizaremos ambos textos, con el fin de mostrar la propuesta de Sloterdijk en lo que respecta al juego y el modo de vida ascético.

2. SLOTERDIJK Y SU IMPERATIVO METANOÉTICO

En otros trabajos (López Frías & Gimeno, 2018), hemos expuesto detalladamente en qué consisten tanto el punto de partida ontológico de Sloterdijk, así como el ascetismo que define su propuesta filosófica.² En el presente trabajo, resulta vital dar cuenta de dichas cuestiones, si bien lo haremos de un modo más somero. Los dos conceptos clave a explicar son: la circunstancia ontológica y el imperativo metanoético (Sloterdijk, 2009, 2013).

La *circunstancia ontológica* pone las bases de la propuesta de Sloterdijk, que se define en sus inicios por ir desde Heidegger, pero más allá de él. Empezando por el «ir desde», entendemos que Sloterdijk asume la propuesta ontológica que Heidegger expone en *Ser y tiempo*. Es decir, Sloterdijk parte de la tesis y descripción fenomenológica heideggeriana en la que, por definición, el *Dasein*³ se define por ser el único ente capaz de interrogarse a sí mismo y por sí mismo; es decir, el único ente que es capaz de dar cuenta y preguntarse por su ser:

después de Heidegger se extiende un terreno-teoría que solo ha pisado quien –pensando con Heidegger contra Heidegger, para usar el giro, tan conocido como improductivo de un antiguo lector de Heidegger– se liberó de la hipnosis del maestro para, gracias sobre todo a sus energías, alcanzar una posición que, por todo lo que de él sabemos, le habría disgustado (Sloterdijk, 2011: 5).

A la sazón, Heidegger define la esencialidad del ente como temporeidad o temporalidad. Esta viene definida como la asunción y toma de conciencia por parte del *Dasein* de su propia finitud: somos entes finitos que deben dar cuenta tanto de su finitud, como de su condición de arrojados-en-el-mundo:

2 En otro trabajo (López Frías & Gimeno, 2018), hemos expuesto algunas conclusiones preliminares sobre la relación que existe entre Heidegger y Sloterdijk. También hemos dado cuenta de algunas posiciones respecto a dicho tema, en especial, los trabajos en castellano de Adolfo Vázquez Rocca (2013a: 2017), así como el trabajo de Carla Cordura (2008), *Heidegger y Sloterdijk. La recepción filosófica*. Al igual que comentamos en aquel trabajo, la relación entre ambos filósofos se nos revela como un tema que consideramos tan complejo como absolutamente abierto a debate. Dado el asunto que aquí nos ocupa, así como el espacio limitado del que disponemos, dejamos para otra ocasión un trabajo centrado en dicha relación, con el firme propósito de generar una discusión que, a la sazón, se nos antoja primordial y profundamente relevante.

3 «El planteamiento de esta pregunta, como modo de ser de un ente, está, él mismo, determinado esencialmente por aquello por lo que en él se pregunta –por el ser–. A este ente que somos en cada caso nosotros mismos, y que, entre otras cosas, tiene esa posibilidad de ser que es el preguntar, lo designamos con el término *Dasein*» (Heidegger, 2012: 28).

Solo un ente que es esencialmente venidero en su ser de tal manera que, siendo libre para su muerte y estrellándose contra ella pueda dejarse arrojar hacia atrás, hacia su «Ahí fáctico», es decir, solo un ente que como venidero sea cooriginariamente un ente que está siendo sido, puede, entregándose a sí mismo la posibilidad heredada, asumir la propia condición de arrojado y ser instantáneo para «su tiempo». Tan solo la temporeidad propia, que es a la vez finita, hace posible algo así como un destino, es decir, una historicidad propia (Heidegger, 2012: 398).

En lo que respecta al «ir más allá de Heidegger», Sloterdijk (2011) considera que, si bien Heidegger define en gran medida la circunstancia ontológica del *Dasein*, olvida una segunda dimensión que sería tan importante como el tiempo, a saber: el espacio. Según Sloterdijk, en *Ser y tiempo*, el espacio es simplemente tematizado como mundo, pero no se profundiza en qué consiste ese espacio, ni cómo lo habitamos (o debemos habitar). Enfatizando el olvido del espacio por parte de Heidegger, Sloterdijk escribe una trilogía *-Esferas-* dedicada a definir lo que él entiende por espacios. Tanto es así, que Sloterdijk afirma que su trilogía debería denominarse *Ser y espacio* (Sloterdijk & Klein, 2016: 141):

Dado que los seres humanos como tal son el efecto del espacio que han sido capaces de crear [...] Muestran que el desarrollo humano solo puede ser comprendido en relación a la construcción espacial secreta para la antropogénesis. Este monstruo de libro con sus dos mil quinientas páginas debería, de hecho, ser llamado *Ser y espacio*, en vez de *Esferas*. Pero los tiempos de trabajar en teoría ontológica se han acabado. Por lo tanto, me he decidido por algo más contemporáneo, por un tipo de teoría constructivista y antropológica.

Esferas, globos y espumas son, según Sloterdijk, los diferentes tipos de espacios ontológicos que, contruidos por el hombre, le sirven para habitar el mundo; sobrevivir en él y desarrollar unos determinados planes de vida. Los espacios deben ser interpretados en clave de sistemas inmunológicos, es decir: espacios elaborados por el hombre, con el principal propósito de generar espacios y lugares habitables en los que poder coexistir.

En la esfera humana existen no menos de tres sistemas inmunitarios, los cuales trabajan superpuestos, con un fuerte ensamblaje cooperativo y una complementariedad funcional [...], un sistema de prácticas simbólicas, o bien psico-inmunológicas, con cuya ayuda los hombres logran, desde tiempos inmemoriales, sobrellevar más o menos bien su vulnerabilidad ante el destino, incluida la mortalidad, a base de antelaciones imaginarias y del uso de una serie de armas mentales (Sloterdijk, 2013: 24).

De no existir espacios inmunológicos, la vida sería invivible dado que estaríamos arrojados al vacío o la nada. El mundo, por lo tanto, solo puede interpretarse en clave de espacios artificiales que posibilitan la existencia

en un mundo que, sin ellos, sería caótico y atroz. Tal y como afirma Adolfo Vásquez Rocca, «el hombre no podría conservarse dentro de la naturaleza tal como esta es, de primera mano, sino que se ve abocado a emprender una modificación práctica de cualquier realidad natural con la que se encuentra» (Vásquez Rocca, 2013b: 332-333). En este sentido, para Sloterdijk, tiempo y espacio conforman lo que hemos denominado como circunstancia ontológica. El segundo paso en la propuesta de Sloterdijk es responder a la pregunta por el cómo deberíamos habitar los espacios. Es decir, cómo deberíamos comportarnos dentro de dichos espacios. Para ello, Sloterdijk recurre al imperativo metanoético de la ascesis.

En un mundo que pertenece a Dios, el ser humano hace de sí mismo demasiado con solo alzar la cabeza; en un mundo perteneciente a los hombres, estos hacen de sí mismos, por lo general, demasiado poco. Que la razón de la desigualdad entre los hombres pudiera residir en sus formas de *ascesis* –en la diferencia de postura en relación con los retos de una vida como ejercicio– es un pensamiento nunca anteriormente formulado en la historia de las investigaciones sobre las últimas causas de la diferencia existente entre los hombres (Sloterdijk, 2013: 58).

De entre los múltiples modos en que podemos dar respuesta a nuestra situación ontológica, Sloterdijk apuesta por aquella que consiste en una vida basada en una versión secularizada de la ascesis. Esta, tal y como muestra en *Has de cambiar tu vida* (2013), conduce a un tipo de vida definido por la lucha, el esfuerzo y el sacrificio. Actuar ascéticamente tiene que ver con la tarea laboriosa que implica habitar los espacios inmunológicos. Además, para Sloterdijk, la vida ascética es la vida auténtica, porque es la que mejor responde a la circunstancia moderna. En este sentido, cabe aclarar cómo Sloterdijk comprende dicha circunstancia.

3. SLOTERDIJK: CRÍTICO DE LA MODERNIDAD

Sloterdijk proporciona un análisis de la modernidad basado en dos pilares. Por un lado, esta se define por el pluralismo tanto de visiones comprensivas del mundo, como de identidades que generan compartimentos estancos a los que Sloterdijk denomina «burbujas». Por otro lado, la modernidad está sustentada sobre lo que Sloterdijk denomina «actitud de endeudamiento» (Sloterdijk, 2017b). Las economías de los países desarrollados dependen del endeudamiento público; los individuos a título personal recurren constantemente al préstamo de dinero para satisfacer sus deseos más inmediatos; y, a escala más global, las sociedades modernas constante-

mente «piden prestados» recursos al medio ambiente para continuar con su ritmo de producción y consumo. Si esto es así, entonces los espacios inmunológicos modernos se basan esencialmente en un modelo de racionalidad instrumental sostenido por una actitud de endeudamiento que hipoteca el futuro en pro del presente.

En resumen: según Sloterdijk, el tipo de vida moderna presenta dos grandes desafíos: la desconexión entre burbujas, entendidas como sistemas inmunológicos, y el constante estar en el alambre en lo que respecta al futuro de la humanidad. Ambos problemas se retroalimentan y no pueden ser concebidos por separado. En lo que sigue, para no confundir al lector, explicaremos el segundo de los desafíos para, más adelante, avanzar al primero y mostrar la conexión entre ambos.

Según Sloterdijk, de un modo nietzscheano, concibe la existencia moderna como la propia de un funambulista.⁴ El hacer del endeudamiento nuestro modo de ser nos obliga a vivir en equilibrio ante el temor constante de caer al vacío. Ante tal situación, afirma Sloterdijk, hasta el día de hoy, el ser humano moderno se ha dedicado a tratar de retrasar una caída que, a todas luces, parece irremediable. Es decir, ha puesto todo su esfuerzo en ralentizar la llegada de una catástrofe que sabe es inevitable, sin hacer nada para remediar su situación de riesgo. De hecho, afirma Sloterdijk, el problema del individuo moderno es que no puede hacer nada para remediar su situación, a no ser que renuncie a su propia identidad. Identidad marcada y definida por la actitud de endeudamiento que le conduce a consumir y producir sin freno.

Sloterdijk, por lo tanto, propone al ser humano moderno un cambio de identidad. Dicho cambio consiste, en primer lugar, en el imperativo de llevar un tipo de vida más sostenible, más ascética. Es decir, como reza el título de uno de sus libros, Sloterdijk da al hombre moderno el imperativo metanoético: «¡Has de cambiar tu vida!» [...] Es el imperativo absoluto, el mandamiento *metanoético* por antonomasia» (Sloterdijk, 2013: 43). Segun-

⁴ La expresión de funambulista empleada por Sloterdijk puede ser interpretada, tal y como ocurre con Nietzsche, como una distinción entre los dos modos de interpretar metanoéticamente la actitud del ser humano dentro de su circunstancia. Nos referimos al modo auténtico o «superhombre» e inauténtico o «animal». Es decir, la circunstancia que debe salvar el ser humano es, a la sazón, la de encontrarse en perpetuo equilibrio entre los extremos «Mas Zaratustra contempló al pueblo y se maravilló. Luego habló así: El hombre es una cuerda tendida entre el animal y el superhombre -una cuerda sobre un abismo-. Un peligroso pasar al otro lado, un peligroso caminar, un peligroso mirar atrás, un peligroso estremecerse y pararse. La grandeza del hombre está en ser un puente y no una meta: lo que en el hombre se puede amar es que es un tránsito y un ocaso. Yo amo a quienes no saben vivir de otro modo que hundiéndose en su ocaso, pues ellos son los que pasan al otro lado» (Nietzsche, 2003: 38). Para un análisis más en detalle de esta relación, véase Adolfo Vásquez Rocca (2010).

do, dicho cambio en el modo de vida moderno exige una acción global, es decir, que los seres humanos nos demos cuenta de que nuestros problemas nos afectan a todos, precisamente porque todos somos no solo los causantes; además somos responsables de ellos. Así pues, el esfuerzo ha de realizarse, si pretende ser efectivo, de modo colectivo y global. El esfuerzo colectivo constituye el segundo de los aspectos del imperativo metanoético.

En nuestra situación ontológica acrobática, todos debemos exigirnos el estar a la altura de nuestro tiempo y circunstancias, con el firme propósito de encontrar una solución a lo que parece un destino irremediable, perverso y trágico. Según Sloterdijk, para ello, hace falta la venida de una Segunda Ecúmene, por la que los individuos volvamos a estar unidos bajo una misma narrativa social, política y metanoética capaz de reescribir el destino del mundo. En términos de Sloterdijk, hace falta la creación de un sistema inmunológico que dé acogida a toda la humanidad y que, además, le permita, como humanidad, dar respuesta a la situación en que se encuentra. El problema de esta propuesta es el siguiente: ¿cómo generar unidad en una época que ha hecho de la individualidad su identidad?

4. JUEGO Y SLOTERDIJK: ¿UN MODO DE VIDA MÁS LÚDICO? ¿EN QUÉ SENTIDO?

Con el fin de dar respuesta a la pregunta anterior, Sloterdijk pone su mirada en el juego y en el arte.⁵ Según él, estas actividades tienen el potencial de generar la mediación y unión necesarias para ayudar a los individuos modernos a cambiar tanto sus vidas, así como el destino del mundo. Para Sloterdijk, el juego posee el carácter revolucionario que hace falta para revertir nuestra situación y generar una sociedad distinta. Siguiendo con esta analogía, Sloterdijk toma la figura romántica del «ocioso» (también traducido por «tunante») de Joseph von Eichendorff⁶ como la personificación del carácter y potencial revolucionarios del juego.

5 Como es bien sabido, esta posición no es completamente novedosa. Desde Kant, el concepto de *juego libre* ha tenido un papel importante en la filosofía continental (Gutiérrez, 1999) hasta alcanzar su mayor popularidad en autores románticos como Fichte y Schelling, y siendo recuperado en la filosofía contemporánea por Gadamer, entre otros. En lo que respecta a la filosofía del deporte como disciplina, el análisis del concepto *jugar* se retrotrae a la recepción del *Homo ludens* del historiador Johan Huizinga. No obstante, tematizar estas cuestiones nos llevarían demasiado lejos de nuestro cometido en este texto. Se recomienda la lectura de las obras de Mihai I. Spariosu *Dionysus Reborn* (1989) y *God of Many Names* (1991).

6 Respecto al empleo del concepto de *ocioso* cabe explicar algunas cuestiones que resultan de vital importancia para el propósito de nuestro trabajo. En primer lugar, el término empleado por

4.1. El juego y la modernidad

Primero, pensar el juego como entidad ontológica supone, según Sloterdijk, un poner en cuestión el pensamiento metafísico moderno. Desde el propio Platón, el esquema metafísico moderno se ha caracterizado por distinguir entre dos clases de fenómenos: permanentes y temporales; esenciales y contingentes; forma y materia; razón y sensaciones (Sloterdijk, 2017a). El juego, dentro de este esquema, es concebido como un fenómeno temporal, con caducidad y anclado en la naturaleza sensual de los individuos.

Frente a la seriedad de actividades de corte intelectual y productivas, el juego resulta un aspecto secundario que poco o nada importa en lo que respecta al existir humano. Es decir, el juego no es esencial para el desarrollo de las actividades necesarias para la existencia humana. Las actividades de corte lúdico no son más que un pasatiempo, un receso de nuestras actividades diarias básicas, que son aquellas que realmente importan. El desarrollo de la sociedad industrial y del consumo no hizo más que acrecentar la actitud negativa hacia el juego, ya que lo ocioso resulta contrario y peligroso para el orden productivo que sustenta dichas sociedades. En ellas, solo lo relativo al trabajo importa, el resto posee un valor secundario.

¡Arbeit macht frei! –«el trabajo libera»– frase que de modo perverso aparecía a las entradas de numerosos campos de concentración nazis. La idea de una racionalidad instrumental, productiva y moderna que únicamente asume como válida, la idea de que el hombre es un ser-para-el-traba-

Eichendorff en su obra *Aus dem Leben eines taugenichts* y traducida al castellano como: *De la vida de un tunante* es el de *Taugenucht*. El propio Germán Garrido encargado tanto de la edición como de la traducción de la obra de Eichendorff para Ediciones Cátedra comenta al respecto: «El protagonista pasa a ser a partir de entonces el *Taugenichts* (a pesar de que el término ya no vuelve a repetirse en el texto), denominación que posee un valor connotativo que ninguna traducción consigue rescatar. *Taugenichts* significa literalmente ‘el que nada hace y en nada rinde’, el ocioso. Aunque el término encierra una cierta carga negativa, no puede en modo alguno equipararse al de “ocioso” o al de “holgazán”. El *Taugenichts* es quien ni encaja ni desea encajar en ninguna ocupación, el superfluo, y el término que más se le aproxima es de tunante, como supo ver con acierto Alfonso Gallart en la primera traducción del texto al español» (Eichendorff, 2008: 25) Nosotros, por cuestiones relacionadas con la facilitación de la comprensión de dicho término, hemos optado por emplear el de «ocioso». Consideramos que, tal y como parece desprenderse de las palabras de Germán García, podrían emplearse como sinónimos tanto *tunante* como *ocioso*. Aun así, apostar por el término tunante, en lo que se refiere a los objetivos del presente trabajo, creemos que resultaría ciertamente confuso y, a la sazón, poco práctico para referir ese tipo de racionalidad que hace referencia a la despreocupación respecto a los imperativos de una racionalidad opuesta, es decir, la racionalidad instrumental. Por lo tanto, cuando nos referimos a una «racionalidad ociosa» o al término «ocioso» será, siempre, con el sentido e intención que remite a ese cambio de paradigma racional de lo instrumental a lo «ocioso» o «tunante»; a un tipo de racionalidad que escapa por la brecha definitiva que ha terminado hundiendo al buque de la racionalidad instrumental.

jo. Más allá del trabajo nos metemos en las áreas de lo irrelevante, lo superfluo y carente de una seriedad que se exige por imperativo productivo. La recuperación de la relevancia del juego en nuestra vida intelectual supone un intento de criticar e ir más allá de la metafísica occidental dominante.

Para Sloterdijk, el arte nos brinda el mejor ejemplo de cómo tratar de superar la distinción entre lo serio y lo no serio o, más bien, entre el trabajo y lo lúdico.⁷ El juego parte de la concepción del individuo como creador. Para poder jugar, el individuo ha de crear un espacio «artificial» donde la actividad lúdica pueda discurrir. Sin este ejercicio de creación, resultaría imposible para el individuo participar en dichas actividades. De un modo muy similar a Suits, Sloterdijk sigue a Egon Friedell para definir el juego como «una abundancia de problemas» (Sloterdijk, 2017a: 108). Para jugar, los individuos encauzan sus energías en la superación de problemas, unos problemas que, dado el carácter artificioso del mundo de juego, han de considerarse como artificiales o innecesarios.

En la tarea de superar dichos obstáculos, los individuos encauzan sus energías en el juego, quedan enganchados a él y convierten esta actividad en última, es decir, en la única actividad que importa en el momento del juego. Al depositar sus esfuerzos en la realidad del juego, las actividades consideradas como esenciales para el sistema productivo y de consumo a la base de nuestras sociedades, terminan pasando a un segundo plano. Lo cual revierte la lógica calculadora y productiva moderna. Además, afirma Sloterdijk, el juego se convierte en un lugar para el desarrollo personal y social:

En el juego puro, los factores serios de la vida no son contrapuestos a los del juego, sino una parte intrínseca de él; ellos lo mantienen en movimiento, le dan sustancia, contenido universal y humanidad (Sloterdijk, 2017a: 106).

Según Sloterdijk, el juego desafía la lógica de nuestras sociedades capitalistas y, también, de la razón instrumental que les proporciona sustento ontológico, pues nos sitúa en un ámbito en el que no todo se puede calcular o planear. La improvisación dentro del juego, así como la incertidumbre de su resolución, son elementos centrales del jugar. Las capacidades tanto de crear el espacio donde el juego es posible, como de navegar las dificultades que encontramos dentro de él, convierten al individuo en una fuente

7 Entre todas las actividades de corte lúdico, para Sloterdijk, el arte supone la forma más excelsa: «Los seres humanos, como autores de obras de arte, el tipo de arte más excelso, se reconcilian con lo innecesario de un modo ejemplar. En el arte, lo accidental es necesario para, por así decirlo, la salvación» (Sloterdijk, 2017a: 104).

de vitalidad creativa e inventiva que busca una vida plena. El individuo entregado a lo lúdico vive la vida entregado a la «sobr abundancia» (Sloterdijk, 2017a: 108). Dicha vida «[t]iene algo de sobra, con lo que ella nos permite jugar; nos ofrece juegos y quiere otras vidas, nuevas vidas para unirse al juego en este mundo y en otros» (Sloterdijk, 2017a: 108).

Sloterdijk concibe el juego como fuente de vitalidad; de realización de posibilidades. En este sentido, resulta notable la relación entre la modernidad y el jugar. Por un lado, la modernidad parece aspirar al empoderamiento de los individuos para alcanzar una sociedad utópica y ociosa del postrabajo. En esta, los individuos se realizan a sí mismos de modo autónomo, decidiendo el tipo de vida que desean desarrollar, sin que un cierto modo de vida les sea impuesto, bien sea por necesidad natural u obligación social. Lo que pretende el individuo moderno, pues, es modificar el mundo y la necesidad de responder a sus desafíos naturales con el fin de llevar a cabo modos de vida más ociosos o auténticos. En un mundo ocioso, dónde la necesidad y el trabajo hayan sido eliminados, los individuos se embarcarían solo en aquellas actividades que tienen razones para valorar. Esto permitiría, según Sloterdijk, alcanzar la emancipación ya que los seres humanos podrían llegar a ser lo que realmente son. Por lo tanto, lo lúdico es concebido como «la habilidad humana de existir [; como] una cuestión de [...] creación autónoma» (Sloterdijk, 2017b: 288).

Por otro lado, la modernidad parece negar la posibilidad de alcanzar tal sociedad ociosa del postrabajo, pues hacerlo negaría una de las bases de la propia modernidad: la centralidad del trabajo y la producción. El objetivo de la modernidad es la constante creación de riqueza y progreso, pero sin saber para qué sirve dicha riqueza y progreso. De este modo, el sujeto moderno se embarca en una interminable búsqueda de riqueza; en la búsqueda de un futuro de constante crecimiento material del cual nunca será capaz de librarse, viviendo en un constante afán por producir, generar riqueza y satisfacer deseos que nunca acaban y que, por lo tanto, no podrán derivar en un tipo de sociedad del postrabajo:

el mejorar no reconoce el presente, la gente que vive en la manía de la transformación han perdido cualquier criterio para saber lo que significa haber hecho lo suficiente. Hemos olvidado que el propósito de toda acción es no tener que hacer nada más (Sloterdijk, 2017b: 294).

La obsesión con el crecimiento material ha hecho al ser humano moderno perder de vista el objetivo emancipatorio de la modernidad, el cual ha quedado oculto tras los mecanismos y agentes que rigen la producción. Por

ello, Sloterdijk llama la atención del sujeto moderno para pedirle, ante todo, que reflexione, que medite sobre la naturaleza de la sociedad en que vive. Con el fin de impedir que la propia sociedad moderna no se niegue a sí misma la posibilidad de realizar su objetivo final, Sloterdijk propone preguntarse por el origen y sentido de la riqueza y abundancia presentes en nuestras sociedades modernas:

Pero, ¿en qué se basan las ideas de los agentes del mundo del trabajo y el armamento, sino en la otredad y superioridad de la superioridad de la seguridad y disfrute futuros? ¿No es todo agente del sistema y todo sistema de acción desesperadamente endeudados hoy en día con la esperanza de algo mejor? (Sloterdijk, 2017b: 294).

Para Sloterdijk, pues, la clave es, primero, recordar de dónde viene la riqueza y con qué fin. En segundo lugar, una vez realizadas tales reflexiones, deberíamos «dar inicio a juegos de gran escala como ocasión de cada reunión en que las gentes de nuestro tiempo se honran e interpretan a sí mismos» (Sloterdijk, 2017b: 108-109). Es decir, debemos aprovechar actos colectivos para promover el espíritu lúdico entre los seres humanos, recordándoles que el logro del mundo ocioso es la meta de las sociedades en que viven. En este sentido, Sloterdijk concibe el movimiento en favor de lo ocioso como el modo de «llevar a la modernidad más allá de sí misma» recurriendo a un elemento marginal dentro de la propia sociedad moderna.

Con el fin de cultivar el espíritu revolucionario y colectivo de cambio que demanda nuestro tiempo, Sloterdijk propone «acampar a las puertas de la modernidad» para desarrollar otro tipo de sociedades que permitan a los individuos desarrollarse de modo pleno sin estar al servicio del sistema del capital. Dichos grupos,

serán capaces de desarrollar estilos de vida sostenibles para las nuevas mayorías que pronto plantarán sus tiendas de campaña a las puertas del mundo tradicional del trabajo [...] fomentando un proceso de vida cultural fuera de lo establecido (Sloterdijk, 2017b: 290).

Acampar a las afueras del mundo del trabajo para desarrollar comunidades ascéticas es la propuesta metanoética de Sloterdijk. Si queremos estar a la altura de las circunstancias actuales, hemos de seguir esta propuesta. Solo aquellos que sigan este camino podrán llevar a cabo modos de vida auténticos; el resto seguirán sumidos y movidos por las ruedas del mundo de la producción y el crecimiento material.

4.2. El 'ocioso' como héroe moral a la altura de nuestros tiempos

Sloterdijk toma la figura del «ocioso» como el héroe moral del mundo del postrabajo, su ejemplo debe guiarnos a la hora de conducir nuestras vidas del modo correcto. Es decir, con el fin de llevar a cabo modos de vida alternativos que se sitúen fuera de los márgenes del mundo del trabajo, lo que permitirá a los individuos el verdadero desarrollo pleno. Así pues, afirma Sloterdijk, la clave para ponernos a la altura de nuestro tiempo es que «el ocioso vuelva a casa». Este es «el genio evasivo moderno»:

[...] porque emergió de las relaciones de producción como un sonámbulo; porque no realiza un trabajo asalariado ni crea plusvalía. Él está feliz porque todavía no tiene idea de que los que se quedaron en casa, profundamente descontentos, terminarían algún día reclamando incluso su talento para soñar como una fuerza de producción social (Sloterdijk, 2017b: 290).

Para Sloterdijk, la buena noticia es que el proceso de vuelta a la ciudad del ocioso ya ha comenzado. Este ya está volviendo a nuestras ciudades, y lo está haciendo, afortunadamente según Sloterdijk, para quedarse porque el cambio hacia una sociedad más ascética y lúdica ha comenzado:

Cuando el ocioso regresa a casa; cuando el hombre de la ausencia romántico repentinamente parece haber sido convencido; cuando los límites se difuminan entre el sueño y el tiempo productivo; cuando los antiguos soñadores se vuelven realistas y realistas discuten las variaciones del apocalipsis, entonces es hora de aceptar que esto es un signo no de un episodio arbitrario y transitorio en el torbellino cultural moderno, sino que se trata de un evento no concebido que se está gestando e intentando surgir como concepto [...] El ocioso parece ocupado, abriendo restaurantes vegetarianos, boutiques, hoteles, estudios y agencias de viajes; establece comunas rurales, tiendas de alimentos saludables, centros de meditación; está corrompiendo la lógica y la ética occidentales (Sloterdijk, 2017b: 292, 295).

Solo el ocioso es, según Sloterdijk, capaz de llevar a cabo un modo de vida auténtico. Este se toma en serio las demandas de nuestro mundo y, con ello, puede revertir la situación a partir del sacrificio y del cambio radical del modo de vida típicamente moderno. Al concebirse como aislado del mundo que quiere cambiar, el ocioso ofrece modos de vida alternativos al basado en la producción y el trabajo. A saber, aquellos centrados en prácticas de tipo reflexivo, meditado y sacrificadas. Es decir, prácticas ascéticas que dejan de lado la racionalidad moderna de producción y satisfacción de deseo para crear un mundo de practicantes ascéticos:

Han creado, por así decirlo, una escuela de yoga occidental sensual e intelectual, una forma de esfuerzo simbólico [...] alterando la estética de la regulación y la libertad de expresión y entre la disciplina especializada y el juego relajado, han desarrollado el tipo de Tantrismo occidental más efectivo (Sloterdijk, 2017b: 297).

De este modo, al apelar al esfuerzo y al sentido de comunidad, el ocioso se ha dado cuenta de que los problemas que nos acechan hoy en día no se pueden solventar si no es de modo colectivo. Por ello, necesitamos un concepto para sincronizar toda la vida actual, lo cual significa un concepto de calidad de tiempo y sabor particular para el momento presente en el contexto de la historia universal. Todos constituimos una sociedad de riesgo como un colectivo de ciudadanos cosmopolitas que se apoyan mutuamente. Tal sincronización crea una nueva asincronía, especialmente, entre los seres humanos que aceptan las demandas de su tiempo y para aquellos que rechazan el principio de solidaridad con la humanidad (Sloterdijk, 2017b).

Así pues, Sloterdijk se presenta como un revolucionario de lo ocioso o revolucionario ocioso. Ocioso porque exige una reformulación no tanto de los mimbres ontológicos que determinan nuestra circunstancia, sino de los principios metanoéticos con los que habitar los espacios inmunológicos. Ser un ocioso en el contexto revolucionario al que se refiere Sloterdijk, obliga a apropiarse de una actitud ascética capaz de revertir la lógica de la época moderna. En esta tarea de revertir la lógica moderna, Sloterdijk defiende la necesidad de incluir lo lúdico. Así pues, lo lúdico no es una mera cuestión superflua, al margen de una vida laboriosa y productiva. Por el contrario, lo lúdico, considerado como ocioso en una sociedad centrada en la producción, pasa a constituir un nuevo modo de racionalidad que apuesta por desplazar el centro productivo sobre el que orbitan nuestras acciones y planes de vida buena, para generar epiciclos en torno a lo ocioso.

5. CONCLUSIÓN: EL JUEGO COMO MODO DE EXISTENCIA.

El presente artículo ha tratado de presentar la posibilidad de equilibrar los pesos de las diferentes racionalidades que sostienen el modo de habitar nuestra circunstancia ontológica. Con ello, hemos expuesto los tipos de racionalidades que pueden ayudar a compensar la dictadura de la racionalidad instrumental de nuestro tiempo. Para ofrecer una alternativa a dicha racionalidad hemos analizado las propuestas filosóficas defendidas por Suits y Sloterdijk respectivamente. A través de estos filósofos, hemos trata-

do de mostrar que las racionalidades lúdica y ociosa propuestas por estos autores se enfrentan, directamente, con la autoridad de la razón instrumental.

Estas racionalidades, empleadas para formar y habitar los espacios inmunológicos en la base de la propuesta de Sloterdijk, deberían contribuir a asentar un profundo cambio de paradigma en lo referido al modo de habitar el mundo y el tiempo en el que vivimos, siguiendo el modelo de la figura romántica del «ocioso». Es decir, lo ocioso y lo lúdico deben promover un cambio tanto de los principios rectores de nuestros planes de vida buena, como del sentido de la propia facticidad. Con ello, deben introducir un nuevo modo de escribir el relato de nuestra existencia en común con los otros, sin la necesidad de asumir, sin más, el dominio de la imperante razón instrumental que aboga por la eficiencia y la productividad como los modos esenciales de liberar al ser humano y dar sentido su vida.

BIBLIOGRAFÍA

- Aristóteles (2000). *Ética nicomáquea; Ética eudemia*. Madrid: Gredos.
- Conill Sancho, Jesús (2016). Ratiovitalistic hermeneutics and sport in the perspective of Ortega y Gasset. *Sport, Ethics and Philosophy*, 10(4), 416-429. <https://doi.org/10.1080/17511321.2016.1217258>
- Eichendorff, Joseph (2008). *De la vida de un tunante*. Madrid: Cátedra.
- Gutiérrez, Edgardo (1999). Imaginación y autonomía estética en la Crítica del juicio de Kant. *Revista de Filosofía*, 22, 169-176.
- Heidegger, Martin (2012). *Ser y tiempo*. Madrid: Trotta.
- Ilundáin Agurruza, Jesús (2016). Sports and Disciplined Movement - Paths to Stimulating Strivings. *Recerca: Revista de Pensament i Anàlisi*, 18, 49-72.
- López Frías, Francisco Javier (2017). A Kantian view of Suits' Utopia: "a kingdom of autotelically-motivated game players". *Journal of the Philosophy of Sport*, 44 (1), 138-151.
- López Frías, Francisco Javier & Gimeno, Xavier (2017). La utopía de la razón lúdica de Bernard Suits. *Paideia: Revista de Filosofía y Didáctica Filosófica*, 35(107), 421-430.
- (2018). Esferología hermenéutica del deporte. Sobre el impacto de la obra de Peter Sloterdijk en la filosofía del deporte. *Thémata. Revista de Filosofía*. [En prensa]

- Martínez, Margarita (2010). *Sloterdijk y lo político*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Morgan, William J. (2008). Some Further Words on Suits on Play. *Journal of the Philosophy of Sport*, 35(2), 120-141. <https://doi.org/10.1080/00948705.2008.9714734>
- Nietzsche, Friedrich W. (2003). *Así habló Zarathustra: un libro para todos y para nadie*. Madrid: Alianza Editorial.
- Ortega y Gasset, José (1964). *La rebelión de las masas, con un prólogo para franceses, un epílogo para ingleses, y un apéndice: Dinámica del tiempo*. Madrid: Espasa-Calpe.
- (1999). *Prólogo a 'Veinte años de caza mayor', del conde de Yebes*. Cuenca: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- Sloterdijk, Peter (2009). *Esferas I burbujas, microsferología*. Madrid: Siruela.
- (2011). *Sin salvación: tras las huellas de Heidegger*, Madrid: Akal.
- (2013). *Has de cambiar tu vida: sobre antropotécnica*. (P. Madrigal, trad.). Valencia: Pre-Textos.
- (2017a). For a Philosophy of Play. *The aesthetic imperative: writings on art* (100-112). Malden, MA: Polity.
- (2017b). Good-For-Nothing Returns Home. Or The End of an Alibi - and a Theory of the End of Art. *The aesthetic imperative: writings on art* (100-112). Malden, MA: Polity.
- (2017c). Architects Do Nothing but “Inside Theory”. Peter Sloterdijk in conversation with Sabine Kraft and Nikolaus Kuhnert. *The aesthetic imperative: writings on art* (141-173). Malden, MA: Polity.
- (2017d). *The aesthetic imperative: writings on art*. Malden, MA: Polity.
- Sloterdijk, Peter & Klein, Bernhard (2016). *Selected exaggerations: conversations and interviews 1993-2012*. Londres: John Wiley & Sons.
- Spariosu, Mihai I. (1989). *Dionysus Reborn. Play and the aesthetic dimension in Modern philosophical and scientific discourse*. Ítaca y Londres: Cornell University Press.
- (1991). *God of Many Names. Play, poetry, and power in Hellenic thought from Homer to Aristotle*. Durham y Londres: Duke University Press.
- Suits, Bernard (1967). Is Life a Game We Are Playing? *Ethics*, 77(3), 209-213.
- (1974). Aristotle on the Function of Man: Fallacies, Heresies and Other Entertainments. *Canadian Journal of Philosophy*, 4(1), 23-40.

- (1984). Games and Utopia: Posthumous Reflections. *Simulation & Games*, 15(1), 5-24. <https://doi.org/10.1177/0037550084151002>
- (1990). *The grasshopper: games, life, and Utopia*. Boston: D. R. Godine.
- Vásquez Rocca, Adolfo (2008). *Peter Sloterdijk; esferas, helada cósmica y políticas de climatización*. Valencia: Institució Alfons el Magnànim.
- (2010). Nietzsche y Sloterdijk: Depauperación del nihilismo, posthumanismo y complejidad extrahumana. *Nómadas. Revista de Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 25, 439-151.
- (2013a). Peter Sloterdijk: el animal acrobático, prácticas antropotécnicas y diseño de lo humano. *Nómadas. Revista de Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 39, 281-305.
- (2013b). Peter Sloterdijk: Experimentos con uno mismo ensayos de intoxicación voluntaria y constitución psico-inmunitaria de la naturaleza humana. *Revista de Antropología Experimental*, 13, 323-340.
- (2017). Heidegger y Sloterdijk: La provocación de la técnica, el claroscuro de la verdad y la domesticación del ser (más allá de la matriz bucólica de la pastoral heideggeriana). *Nómadas. Revista de Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 51, 239-271.
- Wittgenstein, Ludwig (1988). *Investigaciones filosóficas*. (A. G. Suárez, trad.). Barcelona: Crítica.

Ethics and Tourism: In dialogue with Dean MacCannell

Ética y turismo: un diálogo con Dean MacCannell

JOSÉ L. LÓPEZ-GONZÁLEZ*
UNIVERSITAT JAUME I

Artículo recibido: 20 de abril de 2018
Solicitud de revisión: 25 de abril de 2018
Artículo aceptado: 21 de junio de 2018

López-González, José L. (2018). Ethics and Tourism: In dialogue with Dean MacCannell. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 239-248.

For several decades, tourism has mainly been identified as an activity that helps people escape their everyday routines, contributes to understanding between cultures, and promotes economic wellbeing. These assumptions have been questioned in both the public sphere and academic research, however. In this context, tourism research is increasingly drawing on ethical frameworks to support its criticism of tourism. Some of the most outstanding research on this issue is by Dean MacCannell, Emeritus Professor at the University of California at Davis and author of one of the seminal works of the social theory of tourism: *The Tourist: A New Theory of the Leisure Class* (1976). In *The Tourist* and his other well-known book *Empty Meeting Grounds* (1992), MacCannell argues that in secular society tourism takes on some of the roles and functions that were the province of religion in traditional societies, pointing out that the instrumentalities of commercial tourism are not always satisfactory for tourists, and that tourism has ethical implications. MacCannell examines the moral and ethical aspects of tourism in all his writing, but they are the focal point of his book *The Ethics of Sightseeing* (2011), in which he identifies the tourists'

* Este trabajo ha sido desarrollado en el marco de la subvención para la contratación de personal investigador de carácter predoctoral [ACIF/17], concedida por la Conselleria d'Educació, Investigació, Cultura i Esport de la Generalitat Valenciana, y el Fondo Social Europeo. Además, esta contribución se enmarca en las investigaciones relacionadas con el proyecto «Neuroeducación moral para las éticas aplicadas» [FFI2016- 76753-C2-2-P], financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad de España; así como con el proyecto de investigación «El potencial de las éticas aplicadas en las herramientas de participación del Gobierno Abierto y de la sociedad civil» (UJ-A2016-04), financiado por la Universitat Jaume I.

responsibility to mediate between their understanding of their own pleasure and the ethical repercussions of the late modern imperative, “Enjoy!”. During the Touriscape congress in Malaga, Spain, in February 2018, MacCannell talked about ethics and tourism with José Luis López, who prepared this interview for Recerca.

José Luis López: Academics have usually explored tourism ethics through pre-existing general frameworks such as marketing ethics, consumer ethics, ecological ethics, business ethics, and so on, as they might apply to tourism. The use of this disparate set of approaches sometimes seems to ignore the epistemological entanglement deriving from the difficulty of defining what tourism is. Against this background, you place the ethical focus of tourism on sightseeing because you believe it to be one of the keys, or privileged activities, at the heart of the tourist experience. This is how you move away from commercial ideas about tourism and focus on one of its core foundations. Do you think that the role of ethics in guiding sightseeing practice as you describe is more valid than the earlier more general frameworks like consumer ethics as applied to tourism?

Dean MacCannell: It is true that I have written and continue to believe that in secular society, tourism takes over many of the functions formerly performed by organized religions. My main argument is that the symbolic values clustered around each attraction in the global system of attractions (large and small) are more universal than those enshrined in any of the classic systems of religious beliefs. But what about morality and ethics? Organized religion has been the main source of these for the vast majority of people. Can tourism with its wider non-tribal appeal also be a source of ethical principles?

A fundamental ethical question that goes all the way back to Aristotle is: Can humankind enjoy being good? It sounds simple but it is very profound. It goes to the heart of who we are. Tourism is said to bring more understanding, generosity, kindness, etc. into the world. If this is actually true it would seem to provide a positive answer to Aristotle’s question. However, the travel industry has overplayed its enjoyment hand. Enjoyment has shifted from simple human pleasure to an imperative “YOU MUST ENJOY!”. We can see this everywhere we turn, in travel industry hype, in beer commercials, in popular entertainments. If you are not mindlessly gyrating around with other beautiful young people, you are not a full-

fledged member of late modernity. The imperative “ENJOY!” has been pushed to the point of becoming sadistic. It is torture for us to keep trying to have as much fun as we are supposed to be having now. Yes, I argue that the late capitalist demand to enjoy, especially as expressed in its sub-sector of commercialized tourism, actually blocks tourist enjoyment and any good that might come from it.

If we can begin by setting aside all commercialization, tourism is not nearly so fragmented as it appears. Consider this. Tourism, considered globally, celebrates everyone’s heritage. It does not elevate one people’s heritage over the others. As such, it is in essence and in its totality, opposed to nationalisms, xenophobia, and racism. It is impossible to hold these views in the face of the global ensemble of attractions. Unless, of course, the tourist succumbs to the travel industry’s seductive promise of isolation from all the world’s cares in some all-inclusive cruise or resort where there are no demands on the guests beyond that they should relax and enjoy. Tourism in the thrall of late capitalism is pushing the tourist ever further away from any possible ethical concerns toward this sadistic demand, “ENJOY”. Within my theoretical framework, the kind of tourism that involves lying on a beach doing nothing but getting drunk, dancing disco, and having sex is existentially, ethically, and in every other way, diametrically opposed to a trip to the Prado museum. I agree with your point that we must get closer to the essence of tourist desire, to “what tourism is exactly”, to sort these matters out. That is what I have been trying to do in all my writing on the subject.

*JL: Let’s go into detail on this issue of the relationship between tourist and attraction. In *The Ethics of Sightseeing* (2011) you outline the foundations on which a tourist ethics might be built based on your critique of another of the great theories of tourism, that of John Urry. You suggest that while Urry claims the gaze frees the tourist from determinism, it actually encloses the tourist in an even greater determinism. You argue that the desire of the tourist is founded on the matrix of attractions and this configures their visits and their experience without attending to any ethical consequences. To get away from that determinism you propose a second type of tourist gaze -Lacanian- in which tourists feel incapable of fully satisfying their desire for pleasure by simply leaving behind their everyday life, and that interpolates a certain responsibility. In this way, starting from a psychoanalytic standpoint, you open the door to a tourism ethics.*

Does your tourist deal with any justice issues from this ethics that has its origins in the problem of pleasure?

DM: Both Urry and Foucault before him foreclose an ethics of sightseeing by placing their exclusive emphasis on the *power* of the gaze. According to Foucault the invisible can never be anything but the future visible. Urry adapted this theory to tourism. According to Urry, tourists go out to see something beyond the orbits of their day-to-day existence –their “future visible”–. When they hear about something that tourists don’t usually get to see, they go out of their way just to see it. Urry glosses his tourist compact as what they see is what they get; that is, the gaze is free, all powerful, and determinative.

Such tourists –and I believe there are such “powerful” tourists– may be completely self-satisfied, undivided by ethical doubt. These are the tourists favored by the tourism and travel industries. Their –literal– point of view is a unidirectional gaze along the lines of the “panoptic gaze” that Foucault developed in *Discipline and Punish*. Obviously a theoretical version of the gaze with this pedigree has side-stepped any concern for justice. It simply reinforces status hierarchies. When justice depends on nothing more than the benevolence and goodwill of the powerful it ceases to exist. Justice is replaced by flows of power.

I want to rescue the tourist from this determinism even, or especially, if he or she happens to be on the powerful end of a hierarchical relationship. But first I had to go through the thought of Foucault where he argues that somehow, within the fixed structural arrangements of society, the human subject remains free. In *The Ethics of Sightseeing* (2011) I question Foucault’s assertion that the human subject can never be trapped in cause/effect relations because there are always alternative articulations between different discourses. Even if the number of discourses is high, and the number of alternative articulations is even higher, the universe of choice is determined. The Foucauldian subject may believe him- or herself to be free but he or she is not. Justice is absorbed into the application of power –discipline and punish. And ethics does not apply.

I took my concept of “the second gaze” from Jacques Lacan who did not posit a free and all powerful objectifying gaze. He argued, to the contrary, that it is the gazing subject who is caught, manipulated and captive in the field of vision. Following Lacan’s logic, the tourist is called

upon to question his or her own desire. Suddenly, the tourist attraction is gazing back at you, the tourist. This is literally true when it is the colorful customs of exotic indigenous peoples who are the subject of the tourist gaze. They are watching the tourists as closely as the tourists are watching them. But it is equally true when the attraction is an inanimate object. The Statue of Liberty is looking down on the tourist and saying, in effect, "What exactly have you done lately to advance the cause of Liberty?" Or, possibly, "Who exactly do you think you are in the grand scheme of things? Or even in the brief history of democracy?" It is the attractions looking back at the tourists that I have called "the second gaze". Each and every response to the second gaze may be subject to the full range of ethical tests.

JL: This seems to me to be the great contribution of your argument. You put tourists in a position from which they must respond ethically. However, tourists do not always rise to the ethical challenge that their position demands, and this may impact on human relationships in tourism. You point out that part of the deep appeal of tourism is the prospect of "crossing a line" into a different social and cultural order where the moral constraints imposed on tourists by their own society seem to lift off and they can experience some kind of primitive enjoyment and pleasure.

DM: Yes, I certainly agree. The kind of touristic attitude presupposed by the Urry/Foucault theory of the gaze, and promoted by the industry, may be the historically dominant one. This is especially problematic when a tourist who is relieved from their everyday normative constraints -getting up and going to work on time, maintaining personal hygiene, etc.- comes to believe they are relieved from *all* normative constraint. Tourists have been known flagrantly to violate local norms regarding public nudity, to get high and out-of-control, have sex on the beach, become abusive and even violent with hospitality workers, urinate in the streets, etc. When tourists declare, in effect, that the norms of their society are the *only* ones that apply to them, and once they take leave of their society they are no longer beholden to *any* constraint, they disable themselves from entering into any new "normal" relationship. So, yes, there are certain aspects of the tourist-local interaction that can work against the formation of human relationships. And commercialized tourist support systems emphasize freedom from normative cons-

traints because they are not in the business of fostering human relations. They are in the business of maximizing profits. The two are in conflict. When a bartender becomes close to a patron, he pours free drinks.

But I will continue to hold out the prospect that no matter whether the tourist responds to it or not, the ethical demand is still there, inherent in the act. And every tourist is aware of this even if it only makes itself felt as a small pang of guilt. "Is my presence here beneficial to this place, to these people? Is the money I am spending sufficient to make up for ways I am disrupting their lives?"

JL: *The guides for "good" tourist behavior seek to impact on intersubjective relations between hosts and guests. What do you think about it?*

DM: If by "intersubjectivity" you mean complete openness and transparency between two or more subjects, I don't think that is possible under any normative or psychoanalytic regime. As human beings all we can do is try to get closer to one another -or not- through our normatively structured interactions. No one is completely privy even to their own subjectivity, far less to another's. Every social norm simultaneously blocks and facilitates human interaction that can lead us both toward and away from intersubjective understanding. The norm that says we should not share intimacies with strangers is exactly what allows our interactions with strangers to progress to the point that intimacies may be shared. It is the general impoverishment of norms governing the host-guest or tourist-local interaction that makes close relationship formation difficult. It is not the norms themselves.

If ethical tourism grows there will be a corresponding growth of social norms that define the tourist-local situation. We are already witnessing the deployment of more detailed consideration of rights and obligations in tourist-local interactions. Local service providers are cautioned not to cheat the tourists, and the tourists are cautioned not to objectify the local people and treat them as mere instruments of tourist enjoyment, there to be photographed and to serve. When and if these normative imperatives begin to take hold there will be more opportunities for closer tourist-local relationship formation.

JL: *Are the problematics of tourist and local interactions reflected in the distinction between tourist and traveler? It is been said that the traveler sometimes seeks out primitive cultures in order to experience acute differences. The tourist goes to more familiar settings to reduce cultural differences and increase the possibility of more meaningful interactions. The tourist is attracted to the other but only on the condition that the other is not profoundly different.*

DM: I think it is dangerous to try to second guess tourist motivation at a psychological level. It is true that differences in physical strength and wealth preclude access to some destinations for some people. But I don't think that strength or wealth determine whether a tourist experience is either meaningful or acutely different from the perspective of the tourist. And I know these differences do not determine tourist desire. The poor, old and infirm dream as much about adventuresome travel as the young and wealthy. An elderly tourist from Ghana visiting a plantation slave owner's home in the American South might find it more strange and deeply moving, more "different" than an upper class British mountaineer dining with Sherpas at a base camp on Everest. Who are we to say?

Destination achievement, checking off items on a bucket list claiming to be a traveler and not a tourist, are all attempts to establish hierarchies and status distinctions among tourists. So far I haven't found any analytical value in such distinctions. A much better question would be: Do the tourists put the differences they discover to any creative use? And, what is the good of a creative innovation that originated in an act of sightseeing?

JL: *Can we continue to discuss the relevance of human relationships to your work beyond sightseeing and the connection of tourists and attractions? You have written on urban changes, especially about processes of gentrification that have shifted local people out of their neighborhoods to prepare these areas for re-occupation by the new urban elites and make them more presentable to tourists. You claim that a society that wants to be called "human" cannot allow this process if it produces widespread homelessness, people who are not merely ejected from their homes but, for all practical purposes, from society itself. Now, 25 years later, it seems these processes are accelerating thanks to new economic models like home sharing. Do you*

think the post-political agenda of tourism studies has made it easy, difficult, or even impossible, for tourism to find a solution to these problems that it has a large part in creating?

DM: You point out interesting connections between late 20th-century homelessness and early 21st century Airbnb and other forms of home sharing. In *Empty Meeting Grounds* (1992) I wrote there is no way to find a single measure for “being out of place” that might be used to find common ground between the *tourist* and the *homeless*. Tourists are always eventually on their way home. A few don’t make it but they always move on the assumption that they will. The homeless, by contrast, suffer from a double expulsion, first from their homes and second from theory. As such, I suggested that the homeless are the lost souls of late modernity.

Today, 25 years later, as your question implies, the rest of us, even those who have homes, are being pushed in the direction of the homeless. The invention of new ways of meeting tourist demands, Airbnb, etc., entice some who have homes to transform them into way-stations for cheap tourists. If I fell for such a scheme I would have to remove from my home everything of high personal value, all evidence that I undertake often messy research and writing in several rooms of my house, my wife’s books and jewelry, and my single malt scotch, everything that makes it distinctively *my* home. Anyone who goes through this exercise of transforming their home into a generic space for transients is now in a state of exile, or limbo, somewhere between the tourist and the homeless.

I cannot accept the idea of the “post-political” in tourism research or elsewhere because it logically leads to the end of democracy. And nothing could be more political than that. Rather than being in a “post-political” phase we are witnessing the politicization of everything that is almost as deleterious. The current political focus on “identity politics” “and culture wars” conveniently shifts attention away from responsible administration of public affairs that is the hard work of democratic governance.

JL: *Let me ask you a last question. Tourism produces unwanted negative impacts and new forms of sustainable tourism seem not to be always a solution for it. You have pointed out the paradox underlying the growth of the “new moral tourism” that is driven by anxiety about the*

growth of tourism. Taking into account the forecasts of continuous future growth for tourism, some researchers and activists are looking for ways to slow it down or even stop it. In your opinion, does the tourist catharsis demanded by societies under the regime of late capitalism render the de-growth of tourism a chimera?

DM: Perhaps. If we go to a frontier of global tourism, we find eco tourists who want to experience pristine nature without disturbing pristine nature. They continue to come in increasing numbers supported by an infrastructure of suspended walkways and viewing platforms made of “natural” materials that they hope only disturbs pristine nature a “little bit”. But as their numbers increase, satisfied that they are minimizing their presence and their impact, every little bit adds up. Eventually all of pristine nature may become a stage show, an entertaining variety review for tourists. The promoters of this kind of tourism try to convince the tourists they are doing nothing wrong, and maybe they are even doing something right: We use the proceeds to expand the protected area for future viewing. So long as the tourists believe they are being guided by positive moral principles, the underlying contradiction and its dialectic movement is unstoppable.

When examining the impact of tourism on a destination community or region it is not a simple matter of growth, no growth, or reverse growth. The people in every locality should make their own decisions about how much and *what kind* of tourism is appropriate for them. They should understand that local tourist economies take different forms with different trade-offs in terms of local life changes. When we place sightseeing, not commercial exchange, at the center of the question, tourism connects with basic human nature to want to share with respectful strangers the interesting aspects of one’s current situation, cultural heritage, natural beauty of the region, sources of enjoyment, other –non-touristic– ways of making a living, etc. It is also basic human nature *not* to want to deal with hordes of drunken merry-makers complaining about the prices of everything, insulting local decorum, demeaning service workers, and strewing trash everywhere. So yes, the interjection of ethical considerations into the analysis of the problem is essential.

Unfortunately the business model of large segments of the heavily capitalized tourism and travel industry depends on profits from the latter beach revelry type of tourism –sun, sand and sex. These tourists can be packed by the thousands into cheap flights, warehoused in two-star

high-rise hotels, and fed at fast-food chains. Under ideal business conditions, the airline, hotels, and restaurants would be divisions of the same global corporation. For their part, the local people flip burgers, make beds, do the laundry, and clean up the mess.

This is economically and ethically a completely different kind of tourism from visitors who come on their own, with their friends and family, and in small group tours. These other kind of tourists stay in locally owned boutique hotels and eat in the same restaurants as the local residents. They may spend time at the beach but are mainly interested in museums, architecture, scenery, and the general local ambiance. Studies show that this type of tourist spends much more *per capita* per day than the sun, sand, and sex type so fewer of them are needed to make the same contribution to the local economy. And all the money they spend stays in town for a while, instead of being immediately siphoned off by a remote hedge fund.

The “tourist catharsis” that society needs may be ethically aligned with local community pride and integrated into local cultures and economies. But only if there is effective local resistance to corporate capture and exploitation of natural and cultural resources and heritage.

REFERENCES

- MacCannell, Dean (1976). *The Tourist: A New Theory of the Leisure Class*. New York: Schocken Books.
- MacCannell, Dean (1992). *Empty meeting grounds*. London: Routledge.
- MacCannell, Dean (2011). *The Ethics of Sightseeing*. Berkeley: University of California Press.

Reseñas de libros

Cristina Carrasco Bengoa, Carmen Díaz Corral, Silvia Federici, Verónica Gago, Yayo Herrero, Yolanda Jubeto Ruix, Mertxe Larrañaga Sarriegi, Amaia Pérez Orozco, Natalia Quiroga Díaz, Corina Rodríguez Enríquez (2017). *Economía Feminista. Desafíos, propuestas, alianzas*. Barcelona: Editorial Entrepueblos. Reseñado por Marta Maicas Pérez, Universitat Politècnica de València. Reseña recibida: 21 de enero de 2018. Reseña aceptada: 9 de mayo de 2018.

Diez autoras feministas unen sus textos, bajo la edición de Cristina Carrasco y Carme Díaz para articular las diferentes líneas trabajadas, los distintos y en su mayoría muchas veces cruzados caminos de la economía feminista. El objetivo no es otro que transitar cada una de las experiencias y pensares de las autoras, que aportan diversas visiones desde la mirada histórica, el repaso a la literatura, el análisis de los límites y los retos de la economía feminista, los aportes de la acción latinoamericana y ecofeminista hasta la construcción de propuestas políticas para afrontar lo que todas ellas aluden como el mayor desafío de la sociedad actual: “el conflicto capital-vida”. Como destaca Carrasco, se trata de contribuir a la construcción de las diferentes soberanías sociales, como alternativas frente a la crisis global y de hacerlo desde una perspectiva feminista. Por ello, es significativamente destacada en los diferentes textos la necesidad de apostar por enfoques integrales y procesos

emancipadores incluyentes de las complejidades que aborda la vida, en definitiva, crear alianzas.

Reconociendo la pluralidad de saberes y las diferentes corrientes dentro del movimiento feminista, Carrasco y Díaz repasan los orígenes de éste, con las primera olas del feminismo que pusieron en tela de juicio por primera vez la sostenibilidad del sistema capitalista. En ese sentido, las autoras destacan la dependencia de éste para su supervivencia en el trabajo doméstico realizado por las mujeres en los hogares. Con la introducción de los aspectos más emocionales se comenzó a hablar del trabajo de cuidados, lo que permitió en su análisis, visibilizar la vulnerabilidad y la interdependencia entre las personas, para comenzar a hablar de la sostenibilidad de la vida como apuesta clara en el conflicto capital-vida. Entre sus propuestas, la economía feminista promueve la descentralización de los mercados, el cambio del modelo de producción y consumo y la gestión

comunal o colectiva de la economía y la sociedad y las vías para hacerlo pasan por trabajar propuestas políticas claras, por las pequeñas prácticas concretas, la creación de redes más sólidas y el importante diálogo entre saberes, tal y como anuncia Carrasco y Díaz.

Es importante para la lectura de este libro, entender que la economía feminista no es una rama más de la economía, si no una filosofía, una forma de entender el mundo para poder llevar a cabo un cambio social que revierta en una mayor igualdad entre todas las personas, y una desmercantilización de la vida.

Para ello, Federici realiza un acercamiento a la historia de la economía feminista haciendo un repaso a los principales retos superados gracias a la lucha de miles de mujeres, que han confrontado públicamente los fundamentos de la extendida teoría económica capitalista a través de diferentes movimientos sociales. Con ciertos aportes de la teoría económica feminista, destaca diferentes principios y propuestas realizadas en el debate del trabajo productivo y reproductivo. Así, Federici destaca la ardua tarea de hacer entender a la gente cuales son las fuerzas que gobiernan nuestras vidas, lo cual, dice, desgasta la capacidad de resistencia y creación de alternativas. Por ello, no existe necesidad mayor que la de construir desde la economía feminista discursos que expliquen los presupuestos,

analicen indicadores, acuerdos comerciales y critiquen los modelos injustos de producción y consumo que promueven desigualdades, ya que «sin esta comprensión estamos condenadas a repetir las letanías relativas a la ceguera política y corrupción» (pág. 27).

Las propuestas llegan con la energía de Amaia Pérez Orozco en el siguiente texto que compone la compilación. La única opción, afirma Orozco, para combatir el sistema capitalista heteropatriarcal hegemónico, «esa Cosa escandalosa», es subvertirlo, dinamitar el iceberg que invisibiliza la tarea de cuidados y atenta contra la sostenibilidad de nuestras vidas y para hacerlo se necesitan dos movimientos clave: el primero se basa en construir espacios económicos donde se asuma la responsabilidad colectiva en poner las condiciones de posibilidad de la vida; y el segundo, en construir la idea de la vida que merece ser vivida. En esta transición hacia la subversión y hacia la economía futura que imaginamos se agrupan las propuestas a tres niveles: macro (conjunto del sistema económico), meso (las instituciones económicas) y micro (las vivencias de las personas). Orozco detalla en cada nivel acciones para la subversión como pasar de lo público a lo común, descomplejizar y relocalizar la economía, promover el autoconsumo y reorganizar radicalmente los trabajos so-

cialmente necesarios. Desde reformas laborales, agrarias y fiscales, atravesando por la economía solidaria y la desmercantilización hasta la importante lucha y desobediencia diaria al género, la división sexual y la reproducción de roles en los hogares. Es posiblemente el mejor texto del libro, pues aporta una gran lista de propuestas realizables por gobiernos, colectivos, empresas, familias y personas para lo que ella denomina “subvertir la economía”.

Mertxe Larrañaga y Yolanda Juberto desvelan los puntos de encuentro entre la economía feminista y la economía solidaria partiendo de una descripción y repaso del contexto histórico y las claves de ambas corrientes, donde se mencionan puntos comunes como la defensa de la ética y justicia social y el rechazo al sistema capitalista. Para el análisis de los vínculos, se parte de los principios de la Economía Solidaria definidos por REAS Euskadi: equidad, importancia del trabajo, la necesidad de cooperación, de ir más allá del lucro económico y el respeto al entorno social y económico. Sin embargo, el gran resto se encuentra en la aplicación práctica de estos principios en las iniciativas reales, ya que ambas corrientes los comparten en el papel, a nivel teórico. Las autoras afirman que la «economía solidaria será feminista o no será», pero destacan la importante tarea de la economía solidaria para explicitar las pro-

puestas y objetivos de la economía feminista e incorporar el enfoque de género en sus principios. Así, concluyen que tanto las organizaciones de economía solidaria como las instituciones tienen una importante labor para dar impulso a estas iniciativas en el sistema educativo y económico, que tendrá influencia en los hogares y la estructura social y normativa. Sin embargo, a pesar de poner en valor las sinergias y diferencias entre ambas corrientes, se echa en falta en este texto alguna propuesta para integrar el feminismo, los cuidados y sostenibilidad de la vida en las organizaciones de economía solidaria y en REAS, para, además de la defensa de la justicia y rechazo al sistema, poner la vida en el centro y cuidarla.

Natalia Quiroga y Verónica Gago aportan la mirada feminista desde el campo de la economía urbana como un modo de visibilizar y valorizar las formas y lógicas concretas de reproducción y producción de la vida (pág. 87) y destacan a autoras y autores de la literatura europea y latinoamericana detallando algunas de las experiencias trabajadas en América Latina. Resulta destacable el enfoque de «infraestructuras para la vida cotidiana», que critica el ordenamiento público hegemónico que ha impedido construir ciudades integradoras del cuidado en la vida diaria, con una cuestionada neutralidad de las políticas públicas en

cuanto a la interacción entre ciudad y género. Por su parte, los organismos multilaterales han centrado, como dicen las autoras, sus programas “hábitat” en la inseguridad de las ciudades, vinculándolo con el género como obstáculo para acceder al mercado laboral, e insisten en revelar mediante numerosos estudios el principal aporte en la economía urbana de las mujeres con menos ingresos, sin cuestionar las dinámicas de mercado, promoviendo un papel instrumental de la mujer en el crecimiento y desarrollo. En su apuesta feminista para la economía urbana, las autoras defienden el importante papel de los movimientos sociales en la (re)construcción de ciudades y la relevancia de lo común para la gestión popular de las ciudades, sus recursos y sus redes. Por ello, es necesaria una «feminización de la política» para hacer de la dimensión doméstica algo ya no privado y darle una dimensión para la construcción colectiva de lo común, más allá de la visión estatal y mercadocéntrica (págs.114-115). Excelente aportación desde el urbanismo, ya que la forma de construir ciudades influye también en nuestro cotidiano, tiempos y hogares.

Yayo Herrero comparte su trabajo para el diálogo entre la economía ecológica y la feminista, con una firme apuesta por una sociedad que se ajuste a los límites del planeta, que reduzca los consumos y la gene-

ración de residuos y que a su vez se revele contra los dogmas e imposiciones del patriarcado capitalista. Es necesario para ello, reconocernos en nuestra vulnerabilidad y valorar la necesidad de cuidados que requieren nuestros cuerpos y vidas, así como la profunda interdependencia que nos une entre todas las personas, que nos encontramos inmersas en la naturaleza y somos por ello, también ecodependientes. El rechazo del sistema capitalista y la lógica del crecimiento neoliberal a la realidad eco e interdependiente que transitamos supone un verdadero atentado contra la vida y una invisibilización de la importante tarea de cuidado, en manos de millones de mujeres del planeta. Para la transición hacia la sostenibilidad, relata Herrero, es necesario cambiar el modelo de producción, reorganizar el modelo de trabajo, redistribuir la riqueza de manera igualitaria, promover la participación en las iniciativas alternativas y cambiar los imaginarios colectivos. El camino de dicha transición no será fácil, ni sabemos de nuestra capacidad y tiempo para hacerlo, pero como señala Herrero «a falta de certezas, no nos queda otra que intentarlo».

Por último, Corina Rodríguez repasa los aportes conceptuales y la discusión de autoras latinoamericanas a la noción del cuidado. Define la Organización Social del Cuidado (OSC) como la manera en la que las

familias, el Estado, el mercado y las organizaciones comunitarias se interrelacionan para producir y cuidado (pág.144). Esta red, señala, es dinámica, por lo que puede ser transformada, y de hecho debe serlo, pues en la actualidad la OSC es injusta, ya que los cuidados son asumidos por los hogares, y en los hogares, por las mujeres. En este aspecto, en América Latina no se ha avanzado en la regulación del cuidado y se plantea la forma en la que éste pueda ser un principio inherente a la igualdad de oportunidades. Por esto, Rodríguez defiende que «poner la cuestión del cuidado en la agenda significa poner en el centro de la preocupación política pública la sostenibilidad de la vida» (pág.153). A través de diferentes aportes de estudios estadísticos se observa la profunda división sexual del trabajo y se demuestra cómo la OSC limita las opciones para los hogares con menos recursos y fomenta la desigualdad. Por otra parte, se alude a los avances realizados en el campo de los cuidados en países como Uruguay, donde existe un gran compromiso de múltiples actores sociales y se ha llevado a cabo un proceso democrático y participativo, influenciado de manera positiva por los movimientos feministas. Sin embargo, esto supone como dice la autora, desafortunadamente,

una excepción en la región latinoamericana, y probablemente en la mayoría de naciones del planeta, aunque casos como éste iluminan y demuestran la posibilidad de crear sociedades igualitarias para acercarse a una «utopía realizable».

En definitiva, el libro es una importante lectura para todas aquellas personas que busquen un acercamiento y profundización de la Economía feminista en sus diferentes campos y caminos, pues se confirma la alianza y las complicidades de las diversas perspectivas y miradas ofrecidas por las diez autoras. Sin duda, este libro será una lectura obligatoria en muchos espacios académicos formales e informales y ocupará estanterías de aquellas feministas interesadas en conocer las propuestas políticas desde la economía feminista, sus desafíos y sus alianzas.

BIBLIOGRAFÍA

- Carrasco Bengoa, Cristina (2017). *Con voz propia: la economía feminista como apuesta teórica y política*. Madrid: La Oveja Roja
- Pérez Orozco, Amaia (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de sueños.

Welp, Yanina (2018). *Todo lo que necesitás saber sobre las democracias del siglo XXI.* Buenos Aires/Barcelona/Ciudad de México: Paidós. Reseñado por Armando Chaguaceda, Universidad de Guanajuato. Reseña recibida: 26 de marzo de 2018. Reseña aceptada: 25 de abril de 2018.

Históricamente y a escala internacional, han existido múltiples formas de organizar, en los marcos de una sociedad y un estado nacionales, el acceso, ejercicio, ratificación y/o salida del poder político. Así, los regímenes políticos abarcan un *continuum* que tiene en un extremo la mayor autonomía y protagonismo ciudadano y en el otro el poder concentrado y no responsivo de caudillos, partidos y/o camarillas autoritarios. En sintonía con lo anterior, podemos identificar a democracias contemporáneas como aquellos regímenes que reúnen, como elementos básicos, la celebración de elecciones justas, libres y competidas; el reconocimiento del pluralismo político; el goce efectivo de derechos ciudadanos a la organización, información, expresión y movilización; la existencia de disímiles –y complementarios– mecanismos de rendición de cuentas y control de los políticos electos y los funcionarios públicos. Estos rasgos, que Robert Dahl (1989) ha identificado como constituyentes de las *poliarquías* –o democracias realmente existentes– pueden expandirse hasta alcanzar la constitución de democracias de calidad, con ciudadanías dotadas

de amplios derechos (civiles, políticos, sociales) y un aparato estatal de alta capacidad (Charles Tilly, 2010), donde se protege y habilita el ejercicio de aquella ciudadanía. Así, la democracia contemporánea reúne tanto las conquistas y demandas orientadas a la mayor equidad y participación en los asuntos públicos, como a la mejor calidad de la representación y deliberación políticas (Welp & Ordóñez, 2017).

El libro de Yanina Welp no desconoce los elementos antes mencionados. La autora es reconocida en el medio académico europeo y latinoamericano por su trayectoria especializada en los temas de democracia directa y participativa, tanto a nivel normativo-institucional como en los procesos políticos y sociales por esas modalidades detonadas. Siendo una obra de divulgación erudita, ordena una enorme complejidad de casos, experiencias e historial democráticos, con un lenguaje sencillo y, a la vez, riguroso. Además intenta una lectura que reconoce la larga marcha de la democracia más como un camino fragmentado y lleno de recovecos, antes que como una avenida donde los planos nos conducen expeditamente a la meta.

Welp no ofrece teleologías que emanen de la polis y desembocan en la poliarquía; sino que explora las rutas alternas que –desde lo comunitario, lo asambleario, lo representativo y lo movilizacional– van desbrozando las calzadas del gobierno de los muchos autónomos y dotados de derechos. Van, en suma, fortaleciendo y ampliando las conquistas y promesas de la democracia.

En la obra, la autora nos explica la compleja relación entre democracia y participación, en especial los tres modos de entender esta última, ofreciendo un concepto de la misma que la define como «todas aquellas acciones –individuales o colectivas– para influir directa o indirectamente en las decisiones y las acciones de los gobernantes» (2018: 24) superando las clasificaciones que la acotan a formas institucionalizadas y previstas por la norma estatal. En ese mismo capítulo, Welp define el tan manoseado tema de la democracia directa (entendida como «el sistema en el que el poder es ejercido directamente por el pueblo en asamblea» (2018: 27) eludiendo los lugares comunes que la conciben como una modalidad «pura», tema que retomará más adelante al abordar sus expresiones en Latinoamérica.

En similar tenor, la politóloga argentina desarrolla los conceptos de *democracia representativa* (aquella en que «las elecciones periódicas,

libres y competitivas de las autoridades son el mecanismo para la selección de quienes ejercerán el poder temporariamente, sometidos a unas restricciones basadas en las normas y el equilibrio entre instituciones ejecutivas, judiciales y legislativas») y participativa (orientada a «la democratización de la democracia», mediante mecanismos que amplíen las oportunidades para que los individuos participen en los procesos de toma de decisiones en la vida diaria y colectiva tanto y en el sistema político»), extendiéndose en esta última en lo relativo a sus mecanismos de concreción a través de diversos tipos de referendos, consultas y presupuestos participativos, así como de «iniciativas ciudadanas desde abajo».

Dos elementos me llaman la atención por el cuidado con que Welp los aborda en su libro. El primero, el peso que ocupa el municipalismo –y sus relaciones con los temas y modalidades de consulta popular–; el segundo las causas, modos y motivos por los que la gente se moviliza, activando la democracia desde abajo y protagónicamente. Lo comunitario, lo territorial, lo identitario y lo movimientista, entendidos como factores claves para una democracia de calidad capaz de trascender –que no de negar– sus formatos institucionales representativos pensados desde el estado nación.

Dos últimos asuntos quiero invitar a leer, con calma y cuidado, en la obra. La capacidad de la ciudadanía para procesar temas complejos -argumento de la tecnocracia- y la posibilidad de construir democracias sin partidos -retórica de populismos- son temas complejos y polémicos, que Welp aborda al final de su trabajo. Es extraordinaria la actualidad de un libro como este, en momentos de crisis global de la democracia y de ascenso de radicalismos, autoritarismos y formas diversas de antipolítica. Por combinar erudición teórica, conocimiento histórico, análisis de casos concretos y compromiso con una sociedad de humanos autónomos y empoderados, *Todo lo que necesitas saber*

sobre las democracias del siglo XXI es ya, por calidad y derecho propio, una brújula para navegar por estos mares convulsos del siglo XXI.

BIBLIOGRAFÍA

- Dahl, Robert A. (1989). *La poliarquía*. Madrid:Tecnos.
- Tilly, Charles (2010). *Democracia*. Madrid:Akal.
- Welp, Yanina & Ordóñez, Vicente (2017). La democracia directa a debate: procesos y mecanismos de participación ciudadana. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 21. doi: 10.6035/Recerca.2017.21.1

Cortina, Adela (2017): *Aporofobia, el rechazo al pobre. Un desafío para la democracia*. Barcelona: Paidós. Estado y Sociedad. Reseñado por Asier Hernández Blanco, Universitat Jaume I. Reseña recibida: 8 de marzo de 2018. Reseña aceptada: 12 de junio de 2018.

Las personas extranjeras que visitan otros países en calidad de turistas no despiertan ningún sentimiento de animadversión en la población, quién se esfuerza en lograr que la estancia de estos sea lo más agradable posible. Este hecho podría asociarse a la cortesía, o a la hospitalidad si no fuese porque hay otro tipo de extranjeros que no son turistas,

sino personas que se han visto obligadas a abandonar sus lugares de origen por diversos motivos y que reciben, en los países de acogida, el rechazo como carta de presentación por el mero hecho de ser pobres.

En su última publicación *Aporofobia, el rechazo al pobre. Un desafío para la democracia* (2017),

Adela Cortina se sumerge en el estudio y la reflexión en torno al término *aporofobia*, el cual tiene una larga trayectoria. Ya en diciembre de 1995 la autora publicó en la sección del periódico *Abc Cultural*, un artículo que llevaba por título «Aporofobia» (2017: 22), que hacía referencia a una conferencia celebrada en Barcelona, en la que se trataron temas candentes en el área de los países del Mediterráneo. Pero no contaba hasta la fecha con el reconocimiento de la Real Academia Española (RAE, 2018). Recientemente se ha ratificado su aceptación como término para hacer referencia a la «fobia o rechazo hacia las personas pobres o desfavorecidas» (RAE, 2018).

Además, dicho concepto fue seleccionado por la Fundéu como palabra del año 2017 (Fundéu, 2017, 29 de diciembre). De ahí el objetivo principal de este libro, que es hacer reflexionar a las personas acerca de la importancia del respeto hacia la dignidad de las personas, independientemente de su condición social. Así pues Cortina parte de una defensa de la dignidad como valor intrínseco del ser humano dado que el respeto hacia las personas no puede depender, en ningún caso, del estatus social del individuo dentro de la comunidad. Para el desarrollo de dicho objetivo, la autora divide la obra en ocho capítulos, en los que aborda las diferentes problemá-

ticas del rechazo a la pobreza desde diversas perspectivas. En los primeros cinco capítulos se plantea el porqué de la *aporofobia* para posteriormente, en los tres últimos, proponer algunas posibles soluciones.

En la introducción y en el primer capítulo Cortina hace referencia a la importancia de dar nombre a una realidad social como es el rechazo al pobre a través del término *aporofobia*, para que dicha realidad no caiga inexorablemente en la invisibilidad. Llamar a las cosas por su nombre es de vital importancia, pues toda realidad que no sea descrita a través de un concepto que lo defina, puede acabar siendo imperceptible para el conjunto de la sociedad. Ahora bien, y esto es algo que deja claro Cortina a lo largo del libro, conceptualizar las situaciones de injusticia ayuda a que estas sean visibles para el conjunto de la sociedad, pero no es suficiente. Hace falta una implicación de la ciencia económica, de la sociedad civil y de unas instituciones comprometidas, orientadas a la búsqueda por la igualdad.

Posteriormente se aborda otro tema fundamental para entender por qué, a juicio de Cortina, la discriminación es llevada a cabo contra las personas pobres, por el mero hecho de serlo, independientemente de su nacionalidad. Para ello, hace referencia al ascenso en Europa de discursos de odio por parte de par-

tidos políticos con ideología radical de extrema derecha, como podrían ser *Vlaams Belang* en Bélgica o AfD (*Alternative für Deutschland*) en Alemania que han utilizado la crisis migratoria de refugiados políticos para lanzar campañas xenófobas y racistas.

La conclusión a la que llega Cortina es que existe un convencimiento de superioridad por parte de los agresores, quienes creen estar legitimados para cometer los actos de odio, a través de una estigmatización y denigración basada en argumentos vagos, contra aquellos que pertenecen a un colectivo concreto, sin hacer distinción de la persona individual.

A través del análisis de estas y otras situaciones, Cortina sentencia que el ser humano es un ser aporóforo por naturaleza. Es decir, que existen unas bases cerebrales innatas en el individuo que le hacen tener una tendencia de rechazo al pobre. ¿En qué se fundamenta la autora para asegurar esta afirmación? En el estudio neurocientífico del cerebro del ser humano, que ella misma analiza en *Neuroética y neuropolítica, sugerencias para la educación moral* (2011), a través de dilemas personales e impersonales, que muestran cómo los mecanismos relacionados con las emociones, se activan en la persona ante dilemas morales personales; mientras que en los dilemas impersona-

les se ponen en marcha otros mecanismos más fríos. Y llega a la conclusión de que el ser humano, en la época de cazadores recolectores, desarrolló un mecanismo de supervivencia, que hacía ver como potenciales enemigos a todos aquellos que quedaran fuera del grupo de pertenencia. Este mecanismo de supervivencia quedó anclado en el cerebro del ser humano, y se fue transmitiendo genéticamente en el proceso evolutivo.

Ahora bien, y así lo afirma Cortina, «tener una predisposición no implica estar determinado a actuar en ese sentido, porque el cerebro está dotado de una enorme plasticidad que nos permite modularlo a lo largo de la vida» (2017: 73-74). Por lo tanto, aunque el rechazo a lo extraño esté arraigado en las bases cerebrales del ser humano de forma innata, la conducta puede ser modificada a través de la educación en la sociedad debido a que, y así lo afirma la autora, las personas son animales biosociales.

Por último, en los capítulos finales, se abordan posibles alternativas para poner fin tanto a la pobreza, como a la aporofobia. En primer lugar se analiza una medida que ha traído, hasta la fecha, una enorme controversia dentro del campo de la ética: la biomejora moral. Cortina lleva a cabo un breve estudio sobre diferentes teorías relativas, tales como la de Allen Buchanan (2011:

23), quién considera que la biomejora «pretende mejorar una capacidad existente [...] actuando directamente en el cuerpo o en el cerebro», o la de Julian Savulescu (2012: 313-314), que explica la biomejora del siguiente modo: «X es una mejora para A si X hace más probable que A lleve una vida mejor en las circunstancias C, que son un conjunto de circunstancias naturales y sociales». La autora no se posiciona claramente en torno al debate planteado, pero sí se desprende que su opinión es favorable hacia la investigación, siempre que no tenga repercusiones ni para el sujeto ni para terceras personas. Y siempre y cuando las técnicas utilizadas sean conformes a la moral, teniendo como primer principio el «no dañar», incluso por delante del principio de «mejora».

En segundo lugar, se plantea la erradicación de la pobreza y por consiguiente el rechazo al pobre, a través de la reducción de las desigualdades. Cortina argumenta que la lucha contra la pobreza puede ser dirigida desde dos frentes. Por un lado, como medida de protección a los pobres. Por otro, como medida de empoderamiento de dichos grupos. Si la solución pasase por la primera propuesta se podrían llegar a cubrir las necesidades básicas, pero podría caerse en la «trampa de la pobreza» (2017: 134), y que esta se convirtiese en crónica. De modo

que, a juicio de la autora, la mejor alternativa sería el empoderamiento para ofrecer a dichas personas la posibilidad de ser realmente libres. Pues como argumentaba Amartya Sen en *Commodities and Capabilities* (1985) la pobreza es, básicamente, falta de libertad.

En tercer lugar, se aborda el reto de la hospitalidad cosmopolita. A juicio de Cortina sería necesaria la implicación de tres actores fundamentales: la ciencia económica, la sociedad civil y el Estado. La ciencia económica como la encargada de disminuir las desigualdades, la sociedad civil como medio integrador, y el Estado como legislador, son los encargados de infundir la obligación del respeto por la dignidad humana y el reconocimiento del otro.

Cortina considera que ante la situación que se está viviendo actualmente en Europa con la crisis de los refugiados, la pregunta fundamental no es si se les debe acoger o no, sino cómo se debe hacer. Pues se trata de un imperativo moral, mientras que lo importante radica en ir construyendo poco a poco una sociedad cosmopolita en la que nadie se sienta extranjero o extraño en un país que no fuese el de su nacimiento.

Para Cortina, y para cualquier ser humano capaz de simpatizar con sus semejantes, es indispensable salvar la vida de los seres humanos, y

buscar su integración en el país de acogida. Pues, desde un punto de vista moral, no se puede consentir que estas personas sean recluidas en centros de Internamiento para Extranjeros (CIE), o abandonadas a su suerte.

Como conclusión, Cortina sentencia que «educar en nuestro tiempo exige formar ciudadanos compasivos, capaces de asumir la perspectiva de los que sufren, pero sobre todo de comprometerse con ellos» (2017: 168). De modo que no basta únicamente con informar a la ciudadanía de las problemáticas sociales relativas a cada momento, sino que es un deber de necesidad educar a las personas en valores, que lleven al reconocimiento del otro como un igual, independientemente de su condición social. Pues como reitera la autora a lo largo de la obra, los seres humanos tienen dignidad y no un simple precio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Buchanan, Allen (2011). *Beyond Humanity?* Oxford: Oxford University Press.
- Cortina, Adela (2011). *Neuroética y neuropolítica: sugerencias para la educación moral*, Madrid: Tecnos.
- Cortina, Adela (2017). *Aporofobia, el rechazo al pobre. Un desafío para la democracia*, Barcelona: Paidós. Estado y Sociedad.
- Fundéu BBVA (2017). *Aporofobia palabra del año 2017*. Recuperado de <https://www.fundeu.es/recomendacion/aporofobia-palabra-del-ano-para-la-fundeu-bbva/> [consultado 02 de mayo de 2018].
- RAE (2018). *Aporofobia*. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=3FfFecJ> [consultado el 28 de abril de 2018].
- Savulescu, Julian (2012). *¿Decisiones peligrosas? Una bioética desafiante*. Madrid: Tecnos
- Sen, Amartya (1985). *Commodities an Capabilities*, Ámsterdam: North-Holland.

Phelps, Edmund (2017): *Una prosperidad inaudita*. Barcelona: RBA. ISBN: 978-84-9056-782-1. Reseñado por Albert Muñoz Miralles, Universitat Jaume I. Reseña recibida: 12 febrero 2018. Reseña aceptada 5 julio 2018.

El premio nobel de Economía Edmund Phelps presenta en su último libro un análisis sobre el devenir histórico del capitalismo para sugerir una serie de reformas que obedecen a una reorientación valorativa que, a su juicio, permitiría recuperar el dinamismo perdido. Pues, según reconoce este autor, el funcionamiento de una economía depende del entramado institucional, además del sustento vital que aporta la cultura económica. Consecuentemente, en la primera parte del libro trata de dilucidar cuáles son los valores que estimularon la prosperidad acumulada entre los siglos XIX y XX para revitalizar un aliento que se habría ido agotando debido a la influencia contrapuesta y creciente de otro tipo de valores, más acordes a un modelo tradicional de sociedad. Sin embargo, la oposición entre tradicionalismo y modernismo, clave para la elaboración de su argumentación, se revela notoriamente desenfocada.

El dinamismo es el elemento definitorio de una economía moderna, entendido como la voluntad y la capacidad de innovar, por lo que se alimenta de la difusión en una sociedad de actitudes y creencias propicias a la generación de ideas, a la experimentación y la creatividad.

Phelps rebate la tesis schumpeteriana (Schumpeter, 1997) según la cual la innovación se origina en el ámbito científico, para defender el carácter autóctono de esta, es decir, que sería el fruto de la actividad creativa de las personas que participan en la economía de un país –no solo los emprendedores, también quienes financian la idea o quienes optan por probar el producto como consumidores–. Es decir, lo fundamental sería la existencia de una cultura vigorosa y unas instituciones favorables a la innovación. Pero la implantación de ese marco adecuado puede tropezar con resistencias.

Phelps trata de distinguir, en ese sentido, ya en la segunda parte del libro, lo que denomina *capitalismo moderno*, de otros modelos económicos: el capitalismo mercantil que le precedió, el socialismo, pero fundamentalmente del *corporativismo*. La clasificación obedece a una defensa de los principios y mecanismos propios de unos mercados abiertos a la libre competencia y, por tanto, a la entrada de nuevos actores, lo que propiciaría el auge de ese dinamismo innovador que propugna el autor. Así, denuncia la persistencia histórica –de manera más acentuada en Europa– de principios

tradicionalistas como la seguridad o la solidaridad, que habría dado lugar a la implantación de regímenes político-económicos fuertemente intervencionistas que tienden a privilegiar los intereses corporativos de determinados grupos o sectores, acogiendo el clientelismo y la corrupción, y mermando la eficiencia de un sistema cuyo porvenir se revela insostenible. Sin embargo, Phelps subestima la importancia de las diferencias particulares así como de las situaciones históricas subsumiéndolas en una categoría excesivamente amplia y, por tanto, poco operativa, como se antoja su caracterización del *corporativismo*.

Phelps redundaría, siguiendo esta vía, en las críticas habituales a un Estado sobrecargado que habría propiciado una excesiva confluencia de intereses entre lo público y lo privado que adultera la competencia, lo que alimenta una cultura conformista que alienta la exigencia de derechos en detrimento de la iniciativa. Si bien, hay que decir que no llega a alinearse con los posicionamientos libertarios o defensores a ultranza del *laissez faire* que pretenden reducir el Estado a su mínima expresión posible, atribuyéndole en cambio un papel fundamental para impulsar el dinamismo –de hecho, critica las soluciones políticas consistentes en meras rebajas impositivas– a través de inversiones adecuadas, o fomentando la educación para promover

la igualdad de oportunidades y la trasmisión de los valores *modernos*. También propone algunas reformas interesantes dirigidas a corregir los fallos que se han provocado en los últimos años desde el sector privado, como la reestructuración de la banca comercial para que abandone las prácticas de riesgo y pase a priorizar la inversión desde la proximidad. Sin embargo, sus sugerencias no se articulan en una propuesta suficientemente completa y precisa.

El discurso de Phelps invita a entender la economía como un campo abierto a la creatividad, al enfrentamiento de retos, a la superación, que permite dejar una impronta personal. El trabajo, gracias a las experiencias que aporta, se muestra como un espacio propicio para la realización personal. De ahí que en buena medida sus propuestas económicas vayan orientadas a lograr una revalorización del trabajo, abandonando por tanto la tendencia establecida de promover una concepción *social* de la asistencia –en esa línea en un libro anterior, *Rewarding Work* (2007), sugería que el Estado complementara económicamente el rango inferior de remuneraciones, mediante la subsidiación a las empresas para estimular la contratación, y cumplir así la función inclusiva que atribuye al trabajo–. La menor gratificación que manifestarían en décadas recientes los trabajadores con sus empleos demostraría, según Phelps –junto

al estancamiento en los niveles de productividad y empleo- el decaimiento general del dinamismo que denuncia, lo que revelaría un distanciamiento político y social respecto al impulso modernizador. Pero fiarlo todo, en esa variable, a los resultados aportados por encuestas de satisfacción laboral se antoja poco exigente, ya que las respuestas son muy sensibles a expectativas y valores cambiantes a lo largo del tiempo y según diversas circunstancias.

Se echa en falta, en cambio, una aproximación más atenta a las condiciones específicas que para el desarrollo del trabajo genera el capitalismo actual, que abriera una reflexión sobre los efectos de la revolución tecnológica, las nuevas formas de interacción y de consumo digital, la deslocalización, la temporalidad, o la introducción de nuevos modelos de organización y producción. Si se trata de reivindicar la participación en la vida económica y productiva como una vía generadora de sentido y oportunidades para el florecimiento personal, habría que analizar más a fondo las condiciones reales en las que hoy se realiza la inserción en el mundo laboral.

La singularidad de su planteamiento, en todo caso, responde a su intento de proporcionar una justificación a un sistema económico que le proporcione sentido más allá de las motivaciones y resultados estrictamente económicos, pues en tanto

facilite el desarrollo de un modelo de *vida buena* se debe constituir como una *economía buena*, que ha de responder también a las exigencias de justicia. A tal propósito están dedicados, fundamentalmente, los capítulos finales del libro. No obstante, el delineamiento que trata de componer de ese camino vital se revela poco consistente. Se trataría, en resumidas cuentas, de aquel modo de vida que estimula el florecimiento humano -considerando, eso sí, al ser humano individual-. De este modo, patentiza una voluntad por trascender el esquema del *homo economicus* que alberga la teoría económica estándar, y para ello enfatiza la búsqueda de incentivos más valiosos que los que confiere la noción de utilidad, reclamando una visión aparentemente más amplia del desarrollo personal. Sin embargo, el intento solamente alcanza un recorrido limitado.

Su propuesta se declara heredera del humanismo moderno, que habría liberado los poderes del individuo de la sujeción tradicional al conjunto social. Si bien reconoce el origen del ideal de una vida buena en Aristóteles, presenta una lectura un tanto forzada que le presenta casi como un prefigurador inconsciente del espíritu individualista moderno, sirviéndose de una traducción de *eudaimonia* como florecimiento -personal- limitado en sus posibilidades solo por la pervivencia de

un contexto tradicional; como si la comunidad, la *polis*, no fuera precisamente la que otorga su sentido al ideal aristotélico. Pero es la caracterización posterior de la cultura moderna lo que impide dotar de solidez argumentativa a su propuesta.

Ciertamente, el reconocimiento del individuo como un valor en sí mismo, alguien que legítimamente puede construir su propio proyecto de vida desafiando su inserción mecánica como mero elemento en un engranaje social predeterminado, supone un paso clave en la constitución de una modernidad occidental que lleva a trascender el mundo holístico tradicional. El mundo moderno establece así condiciones inéditas para la libertad y el desarrollo personal; de este modo permite la manifestación de un *ethos* idiosincrásico. Pero ello no significa que, como supone Phelps, cualquier consideración social o interpersonal responda a la pervivencia de algún valor tradicional enfrentado frontalmente a la expansión del *modernismo*. Así, resulta controvertido que catalogue automáticamente las aspiraciones familiares como tradicionales, denunciando que impiden una dedicación más plena al desarrollo personal a través del trabajo. Pues, de este modo, parece ignorar Phelps que la autonomía de la familia nuclear es un proceso netamente moderno, ligado a la urbanización y al desarrollo

del capitalismo, que vino a ofrecer, además, motivaciones muy valiosas para los participantes en la economía –como el sentido de respetabilidad otorgado por la posibilidad de sacar adelante una familia, mejorando las oportunidades de los hijos–. Sería más bien la primacía creciente del *yo* en la sociedad contemporánea la que, paradójicamente, podría estar provocando una contracción del repertorio motivacional asignado al trabajo.

De este modo, cabe entender la argumentación de Phelps como la mera expresión de una determinada ideología, la del desarrollo personal, lo que denota un marcado sesgo individualista, lejos de representar fidedignamente los valores del humanismo. Pues lo que el autor describe como valores modernos representarían más bien rasgos ciertos de personalidad, que tomados conjuntamente conformarían un tipo específico de carácter. El cual se ajusta sospechosamente a los requerimientos del capitalismo actual, definido por la flexibilidad. El participante idóneo en este escenario es, precisamente, alguien desprovisto de ataduras, abierto al cambio, presto a actuar en situaciones de incertidumbre.

Además, la reivindicación moderna de la individualidad, lejos de conformar un flujo coherente, ha generado múltiples tensiones, como ya apuntó Daniel Bell (1982),

entre sus diversas expresiones en la esfera económica y la cultural. Los desajustes culturales que afectarían al desarrollo de la actividad económica contemporánea podrían así responder más bien a una inflación del individualismo que a un apego obstinado a valores anti-modernos.

Por lo que respecta al cumplimiento de las exigencias de justicia a las que debe atender la elección de un sistema económico, Phelps se adhiere a una interpretación discutible de la teoría de Rawls -tal como la expone principalmente en *Teoría de la justicia* (Rawls, 1979)- que le permite incidir en la idea de reconocer en el trabajo, o en la participación activa en la actividad económica, la fuente fundamental, por no decir exclusiva, de las demandas legítimas de justicia. Pero la pretensión rawlsiana de hallar una teoría de justicia válida para las sociedades democráticas no se restringe a una cuestión relativa al ajuste de los salarios y las cargas y beneficios asociados a estos. Conforme a la lectura que realiza Phelps, en la posición original prevalecería el modelo propio de la economía moderna, aunque esta elección estaría revelando una adscripción apriorística a una concepción del bien predeterminada -es decir, aquella que situaría el florecimiento personal como fin-, y desvirtuaría así el sentido de la construcción rawl-

siana. En último término, vendría a sugerir Phelps, en el *capitalismo moderno* se produciría la deseada confluencia entre eficiencia y justicia, gracias al elevado grado de inclusión que puede alcanzar.

En conclusión, Phelps incide en las cuestiones relativas a la sostenibilidad general del sistema con vistas al futuro, plantea diversas advertencias y sugerencias, y pone el énfasis en la importancia de potenciar la innovación y el emprendimiento como factores claves para vitalizar el dinamismo económico. De este modo, incide en cuestiones que no debieran ser soslayadas. No obstante, sus indicaciones no alcanzan a articularse en una propuesta suficientemente coherente y completa, al carecer de una base filosófica sólida. Además se encuentra lastrada desde su origen por un relato construido sobre una simplificadora que pugna entre tradicionalismo y modernismo que sirve a la postre de escasa ayuda para esclarecer y abordar los problemas que plantea el complejo escenario económico y político actual. La concepción de la justicia que sugiere, por otro lado, no permite trascender el marco limitado que establece el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aristóteles (1988). *Ética a Nicómaco*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

Bell, Daniel (1982). *Las contradicciones culturales del capitalismo*. Madrid: Alianza.

Phelps, Edmund (2007). *Rewarding Work*. Cambridge: Harvard University Press.

— (2017). *Una prosperidad inaudita*. RBA: Barcelona.

Rawls, John (1979). *Teoría de la justicia*. México: FCE.

Schumpeter, Joseph (1997). *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés*. México: FCE.

Laval, Christian y Dardot, Pierre (2017). *La pesadilla que no acaba nunca. El neoliberalismo contra la democracia*. Barcelona: Gedisa. Reseñado por Álvaro Ramos Colás, Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Reseña recibida: 7 marzo 2018. Reseña aceptada: 26 junio 2018.

La pesadilla que no acaba nunca, el nuevo libro de Christian Laval y Pierre Dardot (filósofo y sociólogo respectivamente), es un intento de explicar las bases del neoliberalismo, cómo funciona, cómo daña los sistemas democráticos y, en definitiva, cómo afecta a nuestras vidas. Su enfoque conjuga el análisis filosófico y la investigación social, mostrando que es posible ofrecer una explicación del mundo en el que vivimos de un modo accesible, sin por ello renunciar a la conceptualización rigurosa. La tesis fundamental del texto es la definición del neoliberalismo como lógica, entendida como una especie de metalenguaje capaz de imponer su propia

gramática a ideologías que, en principio, se le oponen (Laval y Dardot, 2017: 12).

El primer punto sobre el que llaman la atención Laval y Dardot es la relación antagónica entre el neoliberalismo y la democracia. En primer lugar, porque el primero es regido por la oligarquía, mientras la democracia, recuerdan los autores siguiendo la definición aristotélica, es «el gobierno de los pobres para los pobres» (Laval y Dardot, 2017: 21). Según esta definición, los intereses de los distintos grupos sociales se oponen, lo que se refleja en la constitución política de la sociedad. El gobierno de las élites sería la oligarquía, y el de los desfavorecidos,

la democracia.¹ En ese sentido, ha quedado cada vez más claro desde la radicalización del neoliberalismo emprendida a principios de la década de los 80, que la democracia liberal era más bien una oligarquía liberal y que la ideología de los mercados regidos por sí mismos, en la práctica, no ha sido sino una quimera. La crisis mundial de 2008 ha supuesto, como no podría ser de otro modo en opinión de Laval y Dardot, un giro nuevo y más sofisticado en las estrategias encaminadas a defender los intereses de las élites.² Es lo que ellos denominan «la crisis como modo de gobierno», que consiste en el modo en que gobierna la oligarquía para afianzar los cimientos que sustentan su poder político y económico. La táctica es clara: o el gobierno en cuestión se pliega a las recetas neoliberales o le será casi imposible financiarse exteriormente (se rebaja la calificación de la deuda, lo que conlleva un aumento importante de los intereses a pagar por la misma al aumentar el riesgo), haciendo que los servicios más bá-

sicos del Estado no puedan ser costeados. En resumen, los autores defienden que la crisis es el arma más poderosa con que cuentan las élites para conseguir sus objetivos, y, por tanto, les resultan muy rentables los estados de excepción de dichos períodos (Laval y Dardot, 2017: 25).

El ejemplo de Syriza en Grecia es paradigmático, ya que al poco tiempo de ganar las elecciones se vio forzada, debido a la crisis galopante que azotaba al país, no solo a renunciar a sus principios políticos fundamentales, sino a aceptar la agenda neoliberal (privatizaciones, recortes en las políticas de gasto social, aumento de la edad de jubilación, etc.). El gran error de Tsipras fue creer que la lógica del neoliberalismo a la que se enfrentaba podría ser combatida desde otra opuesta igualmente racional (Laval y Dardot, 2017: 115). Nada más lejos de la realidad, las imposiciones de la Unión Europea (institución neoliberal por antonomasia también en opinión de Streeck) eran del todo arbitrarias, al ser la exigencia de la

1 Un enfoque complementario sería el de Wolfgang Streeck, quien ha profundizado en el estudio de la liberalización de la economía como un proceso de pugna entre la ciudadanía (*staatsvolk*) y las élites propietarias del capital (*marktvolk*). Las consecuencias que extrae (Streeck, 2016; 2017) merecen ser tenidas en cuenta como complemento de las tesis expuestas en *La pesadilla que no acaba nunca*.

2 El texto de Laval y Dardot es un estudio introductorio, una exploración de cómo funciona el neoliberalismo. Por eso, los autores no entran en detalles importantes como, por ejemplo, las diferentes relaciones entre ciudadanía y élites que se dan en distintos contextos económicos. Recomendamos el artículo de Sonia Alonso (2014), donde se presentan precisamente las diferencias entre los países de la periferia de la Unión Europea (que han debido ceder a las presiones externas), y los países del núcleo del norte (quienes han podido mostrarse más atentos a las necesidades de sus ciudadanos).

devolución total de la deuda a todas luces irrealizable. Lo que se buscaba, siempre según Laval y Dardot, era el sometimiento por la fuerza y no mediante ningún tipo de argumento racional, por más que a veces dichas exigencias se revistieran de ciencia económica indiscutible. En consecuencia, hay *algo más* que intereses económicos a corto plazo (el pago de la deuda): la reorganización de la sociedad de tal modo que se perpetúe la dominación oligárquica y, de este modo, sus intereses económicos a largo plazo (Laval y Dardot, 2017: 120). Parece pues, afirman los autores, un tanto ingenuo creer, como lo hacen los socialdemócratas actuales (Stiglitz, Krugman, Piketty, etc.) y como creía Tsipras antes de negociar con la Unión Europea, que sea posible dobligar este «sistema de acero» con el mero uso de la argumentación política, con los datos incontestables y con la apelación a un sistema más justo (Laval y Dardot, 2017: 126).

Lógicamente, después de tanta referencia a la oligarquía, Laval y Dardot se ven en la necesidad de definir, al menos aproximativamente, sus contornos:

Llamamos *bloque oligárquico neoliberal* a esta coalición de grupos de la élite que tienen, al mismo tiempo, intereses específicos en diferentes instituciones y esferas sociales a las que extienden su dominio, e intereses comunes que úni-

camente pueden dominar mediante la solidaridad orgánica que los une. Este poder de coalición es al mismo tiempo nacional e internacional y es sostenido conjuntamente por partidos, empresas e instituciones públicas (Laval y Dardot, 2017: 128-129).

El poder político, el financiero, el periodístico y el universitario logran imponer la lógica del sistema gracias a su pluralidad y su doble alcance nacional e internacional. La oligarquía política, por ejemplo, ha logrado erradicar la idea de la oposición entre izquierda y derecha en provecho de una alternancia basada en matices más que en diferencias sustanciales (Laval y Dardot, 2017: 133). Las universidades (gracias a su capacidad de generar conocimiento), y los medios de comunicación (dada su capacidad para transmitir ese conocimiento e influir), realizan la labor de conceptualización y justificación del sistema. El poder financiero (Laval y Dardot, 2017: 137 ss.), como ya se ha apuntado anteriormente, tiene entre otros cometidos someter a actores que intenten discutir el *statu quo* (mediante las “recomendaciones” del FMI y Banco Mundial, ejerciendo influencia con grupos de presión, agencias de calificación de deuda, aplicación de las teorías de la buena gobernanza, etc.).

Otra de las características que definen el actual sistema, en opinión de Laval y Dardot, es la hipocresía.

Al contrario de lo que muchos piensan, el neoliberalismo no propugna una disolución del Estado mediante la reducción paulatina de las regulaciones, sino más bien busca desregular áreas donde los intereses oligárquicos puedan verse amenazados, a la par que presiona a los Estados para que afiance sus privilegios conseguidos mediante su poder coactivo (Laval y Dardot, 2017: 55). Es una especie de *Landnahme*, de apropiación paulatina, indebida e injustificada de áreas que, de por sí, no pertenecen al reino de las finanzas (Dörre, 2015).³ Estos privilegios suelen tener forma de oligopolios y, en ocasiones, de monopolios; por tanto, esto rebate otro mito del neoliberalismo, a saber, que la competencia y los mercados libres son el modo de que la sociedad progrese y el bienestar llegue, antes o después, a todos sus miembros, tal y como defendió Kuznets (Laval y Dardot, 2017: 58).

Como hemos indicado anteriormente, el sentido de la lógica neoliberal es asimilarlo todo. Tal es el caso de la misma subjetividad, para lo cual es crucial convertir la fuerza de trabajo en capital: es lo que los neoliberales norteamericanos han denominado «capital humano». De

lo que se trata, según Laval y Dardot, es de invertir la idea marxiana de que el trabajador vende su fuerza de trabajo. Desde este punto de vista, las condiciones de producción en las que el trabajador desarrolla su actividad son las que determina el capital, y sólo debe adaptarse a ellas. La teoría del capital humano niega a la marxista la mayor, ya que, según aquélla, la preparación del individuo es su propio capital (Laval y Dardot, 2017: 74). En definitiva, podría afirmarse que el trabajador es su propio capital, y, por consiguiente, él es también responsable de cómo crearlo y acrecentarlo. Su objetivo debe ser, siguiendo este punto de vista, construirse a sí mismo, es decir, automaximizarse de modo análogo a cómo se maximizan los beneficios del capital (Laval y Dardot, 2017: 76). Ese es el modo de operar de la subjetivación neoliberal, y el resultado es una sociedad de sujetos maximizados o autoaumentados en competencia entre sí para “vender” sus productos (es decir, su capital humano). Lo que acaba ocurriendo es una total atomización de la sociedad, de la que la teoría del capital humano sólo es la vertiente laboral-cognitiva.

3 El concepto, de todos es sabido, no es invención del profesor Dörre, sino de Marx y fue utilizado, entre otros, por Hanna Arendt, Rosa Luxemburgo y, más actualmente, David Harvey. Dörre vuelve a actualizarlo en el marco de la crisis del capitalismo actual. Una de sus principales ideas que surgen de su lectura de la «apropiación primitiva» es que el capitalismo no ha sido nunca un sistema basado en la libertad, ni tan si quiera en sus inicios, sino un sistema organizado y metastásico de *Landnahme* (Dörre, 2015, p. 38).

Lo que parece quedar claro de la lectura del libro de Laval y Dardot es que la competencia es deseada allá donde pueda rendir beneficios al capital. Si no, tiende a suprimirse. En realidad, esta visión de la economía, de la sociedad y de la política se retrotrae, según los autores, a los ordoliberales alemanes y, en concreto, al austríaco F. Hayek. Resumiendo mucho los argumentos aportados en *La pesadilla que no acaba nunca*, la creencia central de los neoliberales alemanes de la escuela ordoliberal, una de las más influyentes en aspectos jurídicos y sociales (tal como ya intuyó Foucault a finales de los 70-2009), se condensa en que hay ciertas leyes naturales económicas insoslayables, y cualquier intento de obstruirlas redundaría en un perjuicio para el bienestar común. Una de ellas es la creencia en el orden espontáneo, es decir, creer que los individuos, en la busca de su interés individual llegarán necesariamente a la solución social óptima (Laval y Dardot, 2017: 45). El mayor progreso social y la mayor solidaridad entre individuos se da cuando se les deje llegar a acuerdos privados entre ellos sin intromisiones de terceras partes (en especial del Estado). Ahí reside la diferencia para Hayek entre «democra-

cia» y «demarquía». La primera representa el poder del pueblo (*kratos*), mientras que la segunda hace referencia al principio o razón (*arjé*) de todas las cosas. La demarquía es para Hayek, en consecuencia, el modelo político ideal, pero reconoce que es necesaria la existencia del Estado, al menos como garante de esa ley o *arjé*. La solución, por pura coherencia ideológica, no puede consistir en someter a los agentes económicos a los democráticos, sino a la inversa. Desde el punto de vista hayekiano, no es la constitución democrática la que debe regir en última instancia, sino una «constitución económica» que salvaguarde, precisamente, los principios fundamentales de las leyes de la economía (propiedad privada, libertad de contratos y libre competencia).

Este modelo es el que impera, en opinión de Laval y Dardot, en la Unión Europea:⁴ la libre competencia, los mercados regulados en favor de las élites, el uso de presupuestos y políticas monetarias como instrumentos disciplinarios, etc. Por eso discrepan de la propuesta de Varoufakis de reinterpretar el corpus jurídico de la Unión para conseguir una Europa social. Esto, a juicio de los autores, es imposible. Es nece-

4 Y, en consecuencia, en España. Una mirada muy en consonancia en este aspecto con el punto de vista de Laval y Dardot es la del profesor Sánchez-Cuena (2014). La impotencia democrática reside, de hecho, en la incapacidad de la democracia para imponer los intereses de los ciudadanos a los dictámenes de instituciones no electas como el Banco Central Europeo, la Comisión Europea, etc.

saría la ruptura o, mejor dicho, una refundación desde su base (Laval y Dardot, 2017: 103).

La pesadilla que no acaba nunca es un libro de recomendable lectura tanto para aquellos que buscan una introducción al concepto de neoliberalismo desde una perspectiva radical, como también para los que busquen argumentos contra él basados en la crítica política, social y filosófica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, Sonia. (2014). «Votas pero no eliges»: la democracia y la crisis de la deuda soberana en la eurozona», *Recerca. Revista de Pensament i anàlisi*, 15, pp. 21-53.

Dörre Klaus; Lessenich, Stephan; Rosa, Hartmut (2015). *Sociology,*

Capitalism, Critique. London/ New York: Verso.

Foucault, Michel (2009). *El nacimiento de la biopolítica. Cursos del Collège de France (1978-1979)*. Madrid: Akal.

Sánchez-Cuenca, Ignacio (2014). *La impotencia democrática*. Madrid: Catarata.

Streeck, Wolfgang (2017). *Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*. London/ New York: Verso. Edición en castellano (2016). *Comprando tiempo*. Madrid: Katz.

— (2016). *How Will Capitalism End?* London/New York: Verso. Edición en castellano (2017). *¿Cómo terminará el capitalismo?* Madrid: Traficantes de Sueños.

García Dauder, S. y Pérez Sedeño, Eulalia (2017): *Las 'mentiras' científicas sobre las mujeres*. Madrid: Los Libros de la Catarata. Reseñado por María Isabel Menéndez Menéndez, Universidad de Burgos. Reseña recibida: 26 de febrero de 2017. Reseña aceptada: 29 de junio de 2017.

Comienza la introducción de esta obra recurriendo al *Diccionario de la Real Academia Española* para definir el concepto de *mentira* y cómo, en sus dos acepciones, se trata de algo que induce a error (2017: 9). A partir de ahí, las autoras -ex-

pertas reconocidas en los campos de la filosofía de la ciencia y los estudios de género- presentan un volumen dedicado a descubrir las mentiras que, desde el «conocimiento autorizado» de cada época y respecto a las mujeres, han inducido o

provocado errores muy graves, como la justificación de la subordinación. Para ello, el texto revela los «campos de ignorancia» que se pueden identificar en la ciencia en relación con grupos tradicionalmente excluidos de la comunidad científica, como es el caso de las mujeres.

García Dauder y Pérez Sedeño dividen su libro en cinco capítulos, a los que cabe añadir la introducción, las consideraciones finales y las referencias bibliográficas. Dedicaremos las líneas siguientes a destacar las cuestiones significativas de los cuatro primeros, por ser los que contienen el grueso de las reflexiones que proponen las autoras, además del recorrido por estudios de caso que sostienen y ejemplifican las cuestiones teóricas. El quinto capítulo, no obstante, es de especial interés metodológico para futuras investigaciones ya que ofrece un panorama transversal de lo expuesto en el volumen, y proporciona claves que permiten descubrir los sesgos de género a lo largo de los procesos de investigación.

Las falsedades científicas que se recogen en el primer capítulo trasladan al público lector a los orígenes de la biología moderna, cuando en los siglos XVIII y XIX se buscan explicaciones a las diferencias sexuales. Tal y como explican las autoras, es entonces cuando se construyen teorías sobre la inferioridad de las mujeres basadas en las diferencias bio-

lógicas o «naturales» (2017: 21). Es así desde el propio Darwin y su convencimiento del sometimiento del sexo «débil» al fuerte, argumento que desarrolla en una obra publicada en 1871 bajo el título *The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex*. Las afirmaciones del autor, explican García Dauder y Pérez Sedeño, se corresponden con un «compendio de características que constituyen los estereotipos socio-culturales de los hombres y mujeres victorianos» (2017: 25), defendidas desde una falsa evidencia empírica que demuestra el uso de términos como «probable», «posiblemente» o «parecen diferir». La consecuencia, no obstante, es que sus afirmaciones justificaban la diferencia intelectual entre hombres y mujeres así como el confinamiento de estas últimas a la esfera privada o la oposición al movimiento en favor de los derechos de las féminas.

Las autoras exponen a continuación las tesis evolucionistas y bioterministas que perpetuarán esa herencia darwinista. Como ejemplo práctico, el capítulo ofrece un interesante epígrafe dedicado a desmontar las diferencias cognitivas entre los sexos en relación con la capacidad «innata» para las matemáticas, y desvela la existencia de constructos culturales como la «amenaza de los estereotipos» que demuestran la influencia de las predicciones en los resultados. Lo que

ponen en evidencia algunos estudios recientes recogidos por García Dauder y Pérez Sedeño es que las diferencias entre miembros del mismo sexo muchas veces son superiores a las que hay entre los dos sexos, aunque esto último no parezca interesar a la comunidad científica (2017: 59).

El segundo capítulo, dedicado a revelar los silencios y las invisibilizaciones de las mujeres en la ciencia, construye lo que puede denominarse el «no conocimiento» o «prácticas de producción de ignorancia» sobre el cuerpo y la salud de las mujeres. Esto se concreta en formas de ignorancia de diferente tipo. Por ejemplo, el «saber que no se sabe, sin que importe», proceso que ocurre cuando los privilegios de sexo, clase, etnia, etc., deciden los temas a investigar, y deja otros en la oscuridad. Así, las farmacéuticas pueden considerarse como efectos no tolerables en los varones cuestiones que sí lo son para las mujeres, como es el caso del desarrollo de anticonceptivos masculinos (2017: 63).

Otra modalidad de ignorancia que explican las autoras tiene que ver con lo que sería «ni siquiera se sabe que no se sabe», cuestión en la que interactúa un paradigma de la diferencia y la semejanza: se puede considerar al mismo tiempo que enfermedades de hombres y mujeres son iguales –aunque no lo sean, como las enfermedades cardiovas-

culares a las que se dedican varias páginas al final del capítulo– o bien que son totalmente diferentes, lo que ha concluido en el estudio casi exclusivo de la especificidad reproductiva de las mujeres, dejando de lado otros aspectos de la anatomía femenina (2017: 64).

García Dauder y Pérez Sedeño enfatizan que en este marco de desconocimiento operan, con frecuencia, intereses espurios, como los de las farmacéuticas que no desean el conocimiento de efectos adversos de sus productos. El resultado es la existencia de una «desventaja epistémica» en grupos no privilegiados socialmente, como las mujeres. El epígrafe recoge más modalidades de ignorancia, entre las que destaca el «no querer saber», actos de negligencia o sesgos de la comunidad científica que se niegan siquiera a investigar. También se dedica un apartado a rescatar historias de aportaciones de mujeres que la ciencia ha invisibilizado y a explicar el «Efecto Matilda» que produce la expropiación del saber femenino (2017: 71), así como la desaparición de las mujeres como sujetos en las investigaciones, desde el estudio de fármacos o los ensayos clínicos que apenas incluyen mujeres a la identificación diagnóstica y terapéutica, recorrida por un sesgo androcéntrico (2017: 89). El estudio de caso que se recoge *in extenso* en este apartado es el relativo a las mujeres con VIH/SIDA.

El capítulo tercero, dedicado a aquello que la ciencia oculta sobre las mujeres, parte de la construcción científica de lo que llamamos «sexo» y los patrones dualistas que se imponen a partir del siglo XVIII, en la línea del texto seminal de Fausto-Sterling (2000). Las autoras ofrecen ejemplos de cómo las medias verdades permiten ocultar «contenidos subversivos que ponen en riesgo un régimen heterosexual y centrado en el coito» (2017: 111), prácticas que se pueden aplicar a cuestiones como la próstata femenina, la eyaculación de las mujeres, el «punto G» o el estudio del clítoris en relación con el placer sexual no reproductivo. Los sesgos que recoge este epígrafe se concretan en el desvelamiento de la investigación sobre diferentes terapias hormonales: las hormonas anti-conceptivas y la terapia hormonal sustitutiva (THS), recetada para mujeres menopáusicas sin apenas estudios previos y que se ha revelado como carcinógena.

Lo antedicho, junto a los propios tabúes sociales sobre la menstruación, han provocado un importante sesgo médico, que se concreta en la proliferación de estudios sobre el síndrome premenstrual y sus efectos sobre la conducta, la investigación mucho más numerosa sobre anticoncepción que sobre los posibles problemas del ciclo menstrual o la reciente obsesión por proporcionar medicamentos que lo elimi-

nen completamente (2017: 117). Todo ello culmina en la medicalización de los procesos naturales de las mujeres, pues tanto la menstruación como la menopausia se entienden como patologías o síndromes patológicos (2017: 123). En la exposición de casos de iatrogenia, además del ya mencionado THS, se recorre la historia de los intereses y ocultamientos relativos a la vacuna del virus del papiloma humano (VPH).

Las «invenciones científicas sobre las mujeres» es el título que abre el sugerente cuarto capítulo de la obra, donde se hace un recorrido por un discurso que, primero construye socialmente enfermedades, y luego propone su curación mediante fármacos. Aparecen aquí cuestiones como el *marketing* médico, la promoción de fármacos de «estilo de vida» o la (re)definición de lo normal/patológico, en una relación donde la industria farmacéutica aparece como agente mediador entre la profesión médica y las personas enfermas (2017: 146). Algunos resultados son la transformación de individuos sanos en pacientes, la conversión de síntomas leves en enfermedades más graves, el aumento de la preocupación por malestares en personas sanas, la mutación de procesos ordinarios en enfermedades o la exageración de tratamientos. Es el caso, que el volumen estudia ampliamente, de la disfunción

sexual femenina (DSF), que viene a culminar toda una tradición de diagnóstico de enfermedades mentales en las mujeres a partir de procesos naturales o incluso de desigualdades sociales de género. Así fue con la histeria, auténtica epidemia en el siglo XIX, pero que ya Hipócrates y Platón diagnosticaban como provocada por un «útero errante» (2017: 151). También se dedica un subepígrafe al síndrome premenstrual o el problema de las «hormonas rabiosas» y al síndrome de la depresión posparto (2017: 159). Para las autoras, la medicalización de la sexualidad culmina, en sintonía con lo expuesto por González en *La medicalización del sexo* (2015), con la DSF como nuevo objetivo de mercado farmacéutico: la búsqueda del viagra femenino, vendido como la «segunda revolución sexual» (2017: 190).

La obra de García Dauder y Pérez Sedeño descubre cuestiones significativas sobre la salud y los cuerpos de las mujeres que no suelen ser conocidas más allá de los grupos de investigación feministas o de filosofía de la ciencia. Es, por ello, un texto revelador sobre la «biopolítica de la ciencia» (Pérez Sedeño y Ortega, 2014), que permitirá descubrir al público no familiarizado con la temática, una realidad incómoda: la manipulación, ocultación o exageración del conocimiento científico aplicado a las mujeres. Sintetizando

las aportaciones del volumen, en el texto se pone de manifiesto, en primer lugar, el desprecio todavía existente por todo lo que tiene que ver con las mujeres, además de la perpetuidad de un falso paradigma de objetividad en la ciencia androcéntrica, desde la que se ha excluido y discriminado a las mujeres, tanto como investigadoras, como sujetos de investigación. Una ciencia que ha dejado en la oscuridad cuestiones clave de la salud de las mujeres pero que no ha tenido inconveniente en mercantilizar procesos naturales de la biología femenina que, primero se han patologizado y luego medicalizado. Existen casos, explica el volumen, a lo largo de todo el siglo XX, con las píldoras anticonceptivas primero y las terapias hormonales contra la menopausia después, y ahora, ya en el siglo XXI se perpetúa con cuestiones como el viagra femenino.

Transversalmente a la exposición de literatura especializada y datos que corroboran las ideas que defienden las autoras, en *Las 'mentiras' científicas sobre las mujeres* se van formulando algunas cuestiones de especial relevancia. Plantea el texto, por ejemplo, la existencia de cierta «obsesión» académica por identificar o explicar las diferencias, especialmente entre hombres y mujeres, frente al desinterés por encontrar semejanzas. En este sentido, se descubre el eufemismo constante

de una ciencia que utiliza el vocablo *diferencias* para eludir el de *desigualdades*, pues «lo opuesto a desigualdad es igualdad –no diferencia– y a esta última se opone lo idéntico, la mismidad» (2017: 12). Un resultado de este enfoque mayoritario es, de acuerdo con García Dauder y Pérez Sedeño, que la ciencia reduce enormemente la diversidad y variabilidad humana, obsesionada por demostrar resultados significativos sobre la diferencia sexual.

Las autoras nos revelan que existen «campos de ignorancia» en relación con el cuerpo de las mujeres pero también intereses comerciales que recogen la larga tradición de la subordinación femenina en nombre de la biología. De paso, su texto reclama la necesidad de otro tipo de ciencia, revela el desinterés por estudiar los riesgos laborales específicos para las mujeres o las consecuencias perniciosas para la salud de terapias propuestas como libera-

dores «estilos de vida». Reclama así una investigación que sea consciente de los sesgos de género y los efectos de la ignorancia sobre la vida de las personas. Se trata de una obra no solo interesante sino también subversiva y valiente, que destapa el tupido velo que oculta los intereses comerciales y los sesgos científicos en la ciencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Fausto-Sterling, Anne (2000). *Sexing the Body. Gender Politics and the Construction of Sexuality*. Nueva York: Basic Books.
- González, Marta I. (2015). *La medicalización del sexo. El viagra femenino*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Pérez Sedeño, Eulalia y Ortega, Esther (2014). *Cartografías del cuerpo. Biopolíticas de la ciencia y la tecnología*. Madrid: Cátedra.

INTRODUCCIÓN

- 9 **LECTURAS CRÍTICAS DE LAS NUEVAS PROPUESTAS DE ECONOMÍA ALTERNATIVA: ¿QUÉ HAY DE NUEVO EN LO NUEVO?** J. Félix Lozano, Emmanuel Raufflet & Elsa González-Esteban. Universitat Politècnica de València - HEC-Montreal & Universitat Jaume I.

ARTÍCULOS

- 19 **COMUNIDADES, RACIONALIDAD Y MERCADOS: UNA CRÍTICA INSTITUCIONAL A LA DEFENSA EMANCIPADORA DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.** Bru Lain. Universidad de Barcelona.
- 43 **EMPRENDIMIENTO SOCIAL ¿ALTERNATIVA O CONTINUIDAD AL SISTEMA NEOLIBERAL?** Luis Portales. Universidad de Monterrey.
- 67 **INNOVACIÓN SOCIAL TRANSFORMADORA. PROPUESTAS DESDE LA INNOVACIÓN SOCIAL COLECTIVA PARA EL DESARROLLO HUMANO.** Alejandra Boni, Sergio Belda y Victoria Pellicer. Instituto Ingenio. CSIC-UPV.
- 95 **APPLYING STRATEGIC NICHE MANAGEMENT TO UNDERSTAND HOW UNIVERSITIES CONTRIBUTE TO THE DEVELOPMENT OF SOCIAL INNOVATION NICHES: THE CASE OF THE SOCIAL INNOVATION SCIENTIFIC PARK IN COLOMBIA.** Sara Calvo, Andrés Morales & Jefferson Enrique Arias Gómez. Middlesex University London - The Open University & Corporacion Universitaria Minuto de Dios.
- 131 **FONAMENTACIÓ TEÓRICA DEL MODEL DE L'ECONOMIA DEL BÉ COMÚ DESDE LA PERSPECTIVA ORGANIZATIVA.** Joan R. Sanchís-Palacio y Vanessa Campos-Climent. Universitat de València.
- 151 **CIVIL ECONOMY: A NEW APPROACH TO THE MARKET IN THE AGE OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION.** Stefano Zamagni. Università di Bologna.
- 169 **CAPITAL SOCIAL, RELACIONES SOCIALES Y BIENES PÚBLICOS ¿QUÉ CONEXIONES?** Pierpaolo Donati. Università di Bologna.
- 193 **PRÁCTICA SOCIAL, ECONOMÍA ALTERNATIVA Y ESPACIOS DE PROXIMIDAD EN LA CIUDAD DE VALLADOLID.** Henar Pascual Ruiz-Valdepeñas, Esther Gil Álvarez & Juan Carlos Guerra Velasco. Universidad de Valladolid.
- 219 **UNA CRÍTICA A LA MODERNIDAD A PARTIR DE LA «INUTILIDAD» DEL JUEGO. EL IMPERATIVO METANOÉTICO DE SLOTTERDIJ Y LA RAZÓN LÚDICA.** Colegio Aula 3 - Penn State University.

EXPERIENCIAS

- 239 **ENTREVISTA A DEAN MACCANNELL. EL EMÉRITO PROFESOR DE LA UNIVERSITY OF CALIFORNIA.** José Luis López González. Universitat Jaume I.

Reseñas de LIBROS

- 249 ***Economía feminista. Desafíos, propuestas y alianzas.*** Cristina Carrasco Bengoa et al. Reseñado por Marta Maicas Pérez.
- 254 ***Todo lo que necesitas saber sobre las democracias del siglo XXI.*** Yanina Welp. Reseñado por Armando Chaguaceda.
- 256 ***Aporofobia, el rechazo al pobre. Un desafío para la democracia.*** Adela Cortina. Reseñado por Asier Hernández-Blanco.
- 261 ***Una prosperidad inaudita.*** Edmund Phelps. Reseñado por Albert Muñoz Miralles.
- 266 ***La pesadilla que no acaba nunca.*** Christian Laval y Pierre Dardot. Reseñado por Álvaro Ramos Colás.
- 271 ***Las "mentiras" científicas sobre las mujeres.*** Silvia García Dauder y Eulalia Pérez Sedeño. Reseñado por María Isabel Menéndez Menéndez.

