

La solidaridad en la economía. Relaciones económicas más allá de los intercambios mercantiles

Solidarity in the economy. Beyond the market principle

Pablo Guerra¹

pguerraimc@yahoo.com

Resumen. Este artículo parte de la diferencia entre la “economía solidaria” – como sector económico diferente al capitalista y estatal – y la “solidaridad en la economía” – como conjunto de prácticas económicas – analizando cómo los principios económicos de Polanyi son aplicables en las sociedades contemporáneas. Se destaca en tal sentido la necesidad de incorporar mayor teoría a las relaciones económicas solidarias, como es el caso de las relaciones basadas en la reciprocidad y las donaciones.

Palabras claves: economía solidaria, reciprocidad, dones.

Abstract. The article is based on the difference between “solidarity in the economy”, as sector of the economy different than the capitalist and State concept of economy; and “solidarity economy”, a set of economic practices, which analyzes how Polanyi’s economic principles are applicable in contemporary societies. Based on this study, it stands out the need to incorporate a more theoretical approach to economic relations and solidarity, as is the case of economic relations based on reciprocity and donations.

Key words: solidarity economy, reciprocity, gift.

Introducción

Nuestro punto de partida es la distinción conceptual entre la solidaridad en la economía y la economía solidaria. Mientras que la última remite a un particular sector económico, con características diferenciales respecto a los sectores capitalista y estatal, la primera se refiere al conjunto de comportamientos solidarios que es posible advertir en las economías y en los mercados, por parte de sujetos y unidades económicas con cierta independencia respecto al sector que integran. Esos comportamientos responden al principio económico de la reciprocidad destacado por Polanyi, así como a otras relaciones económicas solidarias, como es el caso de las donaciones, mayormente estudiadas por Mauss.

Por sector económico entendemos aquella clasificación de las unidades económicas parti-

cipantes en un mercado determinado, que por sus características ameritan diferenciarlas respecto al comportamiento de otras unidades.

Entendemos por relaciones económicas las formas en que se asignan, fluyen y se distribuyen los bienes y factores económicos entre los diferentes sujetos que participan de la economía. Es así entonces que “todo flujo económico implica el establecimiento de relaciones entre los sujetos que en él participan, las que pueden asumir diferentes formas y contenidos” (Razeto, 1988, p. 247).

La economía solidaria como sector

La economía solidaria como sector es teorizada en la década de 1970, en Europa, bajo la denominación “economía social”,² cuando se toma

¹ Instituto de Relaciones Laborales. Universidad de la República. Colonia 1801, Montevideo, Uruguay.

² La expresión “economía solidaria” mientras tanto es de cuño sudamericano y su teorización comienza con las elaboraciones de Razeto, en el Programa de Economía del Trabajo de Chile, a comienzo de los años 1980.

conciencia de cierta identidad económica entre cooperativas, mutuales y asociaciones, a lo que se suman luego las fundaciones.³ Esa noción, primeramente influida por la Carta Francesa de la Economía Social, de 1982, toma cuerpo y se traslada incluso al campo legislativo europeo y latinoamericano (Guerra, 2012). El componente central de ese sector es formado por las empresas asociativas que compiten en el mercado produciendo bienes y servicios bajo determinadas pautas específicas (por ejemplo control democrático, distribución de beneficios de acuerdo al aporte, etc.) así como las instituciones sin fines de lucro que “producen servicios no destinados a la venta para determinado grupo de hogares” (CIRIEC, 2007, p. 28).⁴ En todo caso, a los efectos de este trabajo, lo fundamental es que las unidades constitutivas del sector son organizaciones (ya sea empresas o asociaciones).

Esa mirada organizacional como constitutiva del sector es algo diferente a una nueva perspectiva teórica en la década de 1980, también francesa, pero esta vez más inclinada a hacer uso de la voz “economía solidaria”, para dar cuenta de aquellas relaciones económicas alejadas tanto del mercado de los intercambios como de las políticas redistribucionistas del Estado Social, trayendo a colación el principio de organización económica de Polanyi, basado en la reciprocidad, o, para decirlo en términos de Mauss, recordando el “sistema de dones” (Mauss, 2009, p. 81), el conjunto de intercambios practicados por agentes que se sentían parte de una comunidad y que entregaban, sin cálculo mercantil, determinados satisfactores a sabiendas que recibirían en su momento otros satisfactores por parte de los antes beneficiados. Laville (2007, p. 72), en tal sentido, se refiere al carácter *réciprocitaire de la economía*, con acento en “*l'économie non-marchande et non-monnaire*”. Ciertamente que la “economía solidaria” tiene además un trasfondo más político que la mera “economía social”, o, al decir de Lipietz (*in* Wautier, 2003, p. 110), mientras la economía social responde a la cuestión de “cómo hacer” (estatutos y reglas de funcionamiento), lo que define a la economía solidaria sería “en nombre de qué se hace” (valores, sentido de la acción, criterios de gestión).

Notemos como desde esa perspectiva el componente central se desplaza del organizacional (unidades económicas) al relacional (relaciones económicas), aunque siempre bajo la perspectiva de sectores diferentes.

En América Latina, la evolución teórica ocurre de otra manera, coincidiendo en el tiempo (años 1980) la irrupción de la voz “economía social” (más ampliamente utilizada en Argentina y Venezuela) con la de “economía solidaria” (más ampliamente utilizada en Brasil y Colombia). Si bien existe en nuestro continente una visión sectorial muy arraigada en términos organizacionales, también hay presencia de una mayor densidad teórica en análisis sectoriales que incluyen las variantes relacionales. Es así, por ejemplo, que Razeto ordena los sectores de la economía, teniendo en cuenta variables como relaciones económicas, tipo de propiedad y factores económicos predominantes (categorías económicas). Desde esa perspectiva, el sector solidario se compone de relaciones económicas de cooperación, comensalidad, donaciones y reciprocidad, de categorías trabajo y comunidad y de la noción de propiedad personal repartida, grupal y comunitaria (Razeto, 1988, p. 285). Aún así, en materia legislativa, por ejemplo, predomina la visión sectorial clásica, es decir, integrada por organizaciones. Por ejemplo, el Art. 184 de la Constitución de Venezuela refiere a la promoción de la “economía social”, mencionando el caso de “cooperativas, cajas de ahorro, mutuales y otras formas asociativas” (Venezuela, 1999). La Ley n° 454 de Colombia, por su parte, desarrolla los componentes del “sector solidario de la economía”: lo integran el sector cooperativo y mutual; otras formas de organizaciones comunitarias; y organizaciones sociales que realizan actividades solidarias de desarrollo (Colombia, 1998).

Por otro lado, hay autores que defienden la idea de la economía solidaria ya no como sector, sino como sistema económico que incluye organizaciones y actores de distinta naturaleza. Desde esa óptica, el Estado (ej., mediante impuestos) y las empresas capitalistas (ej., mediante la denominada responsabilidad social empresarial) pueden hacer economía solidaria. Esa idea es defendida por Coraggio *et al.*

³ Aún así hay consenso europeo en integrar a las cooperativas y mutuales como actores de la economía social. Con respecto a las asociaciones, suelen integrarse aquellas con actividades económicas. Las fundaciones, mientras tanto, no han recogido pleno consenso como se desprende del estudio de Roelants (2002, p. 25).

⁴ La inclusión de estas instituciones muestra un interesante punto de contacto con la tradición anglosajona del *non profit sector*, o tercer sector no lucrativo de nuestras economías.

(2010), quienes distinguen la economía popular y solidaria del sistema económico social y solidario, planteo que además recoge la legislación ecuatoriana (Ecuador, 2011).

Desde nuestro punto de vista, la economía social y solidaria responde a una clasificación sectorial de la economía, basada en las características de las unidades económicas (estructura organizacional, combinación de factores, modelos de gestión, tipo de propiedad, forma de distribución de utilidades, etc.). Es así que la mayor parte de la literatura especializada distingue tres grandes sectores: el privado capitalista, el público estatal y el solidario. Ahora bien, una vez se incorporan variables como la racionalidad y las relaciones económicas, encontramos que la economía social y solidaria como sector no logra dar cuenta de múltiples comportamientos solidarios alternativos a los más propios del mal denominado *homo oeconomicus*. En ese sentido es que podemos hacer referencia a la solidaridad en la economía como una diferente dimensión de análisis.

La solidaridad en la economía

Entendemos por solidaridad en la economía el conjunto de comportamientos económicos basados en los valores de solidaridad, cooperación, altruismo, gratuidad y ayuda mutua entre otros, incluso si éstos no logran transformarse en instituciones. El estudio de los comportamientos económicos en los pueblos ágrafos y en las civilizaciones antiguas resulta de gran utilidad para descartar la falsa idea liberal, difundida sobre todo a partir del siglo XVIII, según la cual, en materia económica, el comportamiento humano natural consiste en dejarse llevar por las pasiones egoístas, en general, y por la búsqueda de las ganancias, en particular. Uno de los autores que contribuyó a descartar esa visión ideológica es Karl Polanyi, nacido en Viena en 1886, y que luego de pasar su juventud en Hungría desarrolló su actividad académica en Inglaterra y Estados Unidos.

Polanyi comienza a ser estudiado por la comunidad académica de fines de siglo XX, luego de varias décadas de oscurantismo, donde sus singulares estudios, fundadores de verdaderas escuelas,⁵ pasaban desaperci-

bidos por sociólogos, economistas y antropólogos. Ante el nuevo avance del mercantilismo,⁶ sus análisis críticos con relación a las características del mercado autorregulado de fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX vuelven a consideración de la academia. Es Polanyi uno de los autores claves para entender como fue surgiendo ese comportamiento competitivo mercantilista, que se pretendió declarar como *normal*.

La tesis de Polanyi, divulgada especialmente en su texto clásico de 1944, *La Gran Transformación* (2000), es que en la historia de las civilizaciones y pueblos antiguos la economía está sumergida por regla general a las relaciones sociales que ocurren entre los hombres. En ese sentido, tanto en una pequeña comunidad como en una vasta sociedad despótica, el sistema económico será administrado por motivaciones no económicas.

En las comunidades tribales, por ejemplo, el interés económico de los individuos es raramente predominante, pues la comunidad protege a todos sus miembros con el alimento suficiente. Además, el mantenimiento de los lazos sociales pasa a ser fundamental, ya que si el individuo viola el código de honor o de generosidad aceptado, provocará su destierro y separación de la comunidad. Ese es un elemento que pesa para que el sujeto no piense en términos individualistas. A ello se agregan las actividades comunales como, la obtención de alimentos por la pesca común, o la participación en el botín de alguna expedición tribal remota y peligrosa. El premio otorgado a la generosidad del individuo hacia la comunidad es tan grande en términos sociales (*prestigio*), que no son razonables otros tipos de motivaciones.

En eso parecen convenir los etnógrafos modernos, al señalar algunas características comunes a las sociedades preindustriales, como la ausencia de motivaciones de ganancia o específicamente individualistas en el campo económico.

En tales circunstancias, siguiendo a Polanyi, las relaciones económicas no estaban aún basadas en el mercado autorregulado, sino que hegemonizaban dos tipos de relaciones económicas: la *reciprocidad* y la *redistribución*. El primer tipo, dice Polanyi es de mayor uso

⁵ Polanyi ha sido considerado fundador de la antropología económica, y de su teoría sustantivista. Martinelli considera a Polanyi entre los seis principales analistas de la sociología económica, junto a Marx, Weber, Schumpeter, Parsons y Smelser (Martinelli, 1990).

⁶ Se puede observar algunos hitos en esta materia: la era reaganiana y tatcheriana de los 1980; los años del Consenso de Washington, en los 1990; y la antesala a la crisis financiera mundial, en 2007.

en las relaciones familiares; y el segundo, en el ámbito social o comunitario. Aquí debemos señalar, sin embargo, que ambas son visibles en circunstancias diversas en el ámbito comunitario. La gran diferencia implica en que el segundo es fundamental ante la presencia de un poder central encargado de recibir y luego distribuir. Surgen así las tareas de almacenamiento y acumulación, necesarias para la sobrevivencia en tiempos difíciles.

La refinada administración económica basada en esas relaciones sólo es posible con el auxilio de patrones, como los de la *simetría* y la *centralidad*.

Es en ese sentido que la *reciprocidad* ha tenido un mayor desarrollo en condiciones de simetría; y la *redistribución* bajo el patrón institucional de la centralidad, que provee un procedimiento para la recolección, el almacenamiento y la redistribución de bienes y servicios.

En resumidas cuentas, las comunidades que operan bajo esos tipos de relaciones no tienen fijo el concepto de beneficio; despreciarán el regateo, aclamarán como virtud la donación y no aparecerá la propensión a trocar e intercambiar. Eso no debe llevar a confusiones en el sentido que solamente una sociedad simple puede basarse en las relaciones de reciprocidad y redistribución. En ese sentido, el anillo de Kula, en la Melanesia Occidental, basado en el principio de la reciprocidad, es una de las transacciones comerciales más refinadas que conoce la civilización humana (Polanyi, 2000, p. 78) –la redistribución ha estado presente a escala gigantesca, por ejemplo, en la civilización egipcia.

En materia de *redistribución*, ésta tiene lugar en diferentes sistemas de organización económica. En ese sentido, se puede apreciar la vigencia de ese tipo de relacionamiento económico en regímenes tribales, ciudades-estado, en el despotismo e incluso, el feudalismo. El centro encargado de la recepción y posterior distribución será, en esos casos, el jefe, el templo, el déspota o el “señor”. En cada uno de esos casos la motivación será diferente: irá desde la repartición voluntaria en las comunidades tribales hasta el miedo al déspota, etc.

Luego Polanyi nos habla de un tercer principio, cual es el principio que llama “*del hogar*”, que consiste en la producción para el uso propio. Ese tipo de relacionamiento económico, lejos de ser anterior a los de *reciprocidad* y *redistribución* (nunca se demostró que el hombre primitivo fuera individualista), es propio de sociedades agrarias más avanzadas. A pesar de ello, no primaba allí la motivación de la ganancia. Su patrón, en ese caso, es el grupo cerrado, y por ello puede incorporar grupos cerrados y despóticos – como la familia romana – o democráticos – como la organización interna de la zadruga de los esclavos sureños; etc.⁷

En definitiva, entonces, los sistemas conocidos hasta el final del feudalismo en Europa Occidental se basaron en alguno de los tres principios señalados o en alguna combinación de ellos.

En el siglo XVIII, sin embargo, la literatura económica comienza a legitimar las prácticas mercantiles,⁸ siendo la obra de Adam Smith la más representativa. En ese contexto, las relaciones económicas ajenas a la racionalidad del intercambio (compra-venta) comienzan a ser desatendidas, en tanto el mercado necesitaba difundir al máximo los comportamientos que no implicaran sustento comunitario o moral.

En otros términos, la lógica mercantil de intercambios se vería fuertemente comprometida si compradores y vendedores sólo negociarían partiendo de vínculos preestablecidos. Nuestra hipótesis es que en los actuales mercados determinados operan las diferentes relaciones económicas, y que aquellas de carácter más solidarias, a pesar de estar subvaloradas por la teoría económica, siguen teniendo un muy importante peso en nuestras economías. Por ejemplo, el comportamiento que Mauss (2009) definió como “don”, lejos de ser característico sólo de pueblos primitivos, también está presente, y jugando un rol preponderante en nuestras economías. Temple (2004), en el mismo sentido, se refiere a un “mercado de la reciprocidad”. Asimismo, los mecanismos redistributivos, a pesar de la embestida neoliberal de los últimos años, todavía siguen teniendo una gran incidencia en nuestras economías.

⁷ Este patrón de integración, sin embargo, no será retomado en posteriores estudios del autor, optando por circunscribirlo a las formas más amplias de redistribución.

⁸ Se entiende significativa la diferencia polanyiana entre mercado como sistema (bajo dominio de la ley de oferta y demanda) y el mercado como lugar de encuentro entre productores y consumidores. Desde ese último punto de vista, el mercado puede ser visto como un instrumento favorable a la solidaridad económica (por ejemplo, mediante las regulaciones descriptas por Polanyi en el Capítulo 5 de su obra antes citada). Buena parte de la economía política del siglo XVIII, sin embargo, recurre al mercado desde paradigmas más individualistas y utilitaristas como bien señala Hirschman (1999).

La existencia de esos y otros comportamientos que no obedecen a la lógica utilitarista merecen un detenimiento desde las ciencias económicas y sociales contemporáneas.

Por lo general, las ciencias económicas se han enfocado en las últimas décadas en el análisis de una forma concreta de circulación, para referirse exclusivamente a los flujos del mercado de intercambios, y, más concretamente aún, a aquellos que tienen lugar por medio del dinero. Smelser, por ejemplo, aún confundiendo dentro de la categoría de intercambios a numerosas relaciones económicas, es consciente de la limitación de la teoría económica para dar cuenta de las numerosas expresiones en materia de circulación:

Nuestra exposición durante dos siglos de pensamiento económico nos ha llevado frecuentemente a suponer que el intercambio de bienes económicos y servicios ocurre en el mercado. Sin embargo, aun en nuestra sociedad dominada por el mercado debemos aceptar varias formas de intercambio que impiden el análisis mediante las categorías económicas tradicionales de la oferta y la demanda, los precios, los intereses, utilidades, rentas y cálculos racionales de ganancias económicas (Smelser, 1965, p. 172).

Una mirada a lo que realmente sucede en nuestros mercados determinados nos obliga a precisar la teoría microeconómica de la circulación, estableciendo, identificando y conceptualizando diversos tipos de relaciones económicas, o sea, aquellas relaciones “que se establecen entre los distintos sujetos económicos, cuando entre ellos fluyen o se transfieren bienes (factores o productos), en cualquiera de los momentos del circuito económico y como resultado de la actividad de alguno o de varios sujetos” (Razeto, 1988, p. 247). Es el caso de las relaciones de reciprocidad y donación, increíblemente dejadas de lado por las ciencias económicas – salvo excepciones. En materia de donaciones podemos mencionar la obra pionera de Kenneth Boulding, sobre fines de los sesenta, quien fundara, junto a otros investigadores, la *Association for the study of the grants economy* y publicara su *The economy of love and fear – A preface to grants economy* (Boulding, 1976).

¿Por qué la economía no le ha prestado la suficiente atención a ese fenómeno? No es que se lo desconozca, ya que obviamente a nadie escapa la importancia de los dones o la reciprocidad en la economía moderna. Sin embargo, son escasas sus referencias entre los economistas y más aún la elaboración de teoría.

“A lo largo de mi vida me han ofrecido muchas cosas gratuitas... y no solo en mi primer año de existencia”, sentenciaba Paul Samuelson en un artículo de 1974 (1984, p. 16). El autor en otro artículo publicado por *Newsweek* un año antes de ser merecedor del premio Nobel de economía (1970) contradiciendo, según él, las enseñanzas recibidas en la Universidad de Chicago, negaba el principio de que “todo tiene precio”: “¿No hay nada gratuito? Qué disparate. Una ley científica con solo cuatro billones de excepciones. Si fuese verdad eso, ningún miembro de la especie humana sobreviviría ni siquiera una semana” (Samuelson, 1984, p. 19).

Samuelson de esa manera pasa a legitimar el uso de la palabra amor en el análisis económico: “Me refiero, por supuesto, al amor no en el sentido griego de eros, sino más bien de ágape, que se define como ‘amor espontáneo y altruista que se expresa libremente sin cálculo de coste o de ganancia para quien lo otorga o de mérito en quien lo recibe’” (Samuelson, 1984, p. 20). Con eso, se distancia de la doctrina más recibida por los economistas, según la cual, en definitiva, el mundo será de los egoístas y de quienes sepan sacarle una ventaja a los demás.

Desde esa postura, el egoísmo es tanto parte del mercado como el altruismo, la solidaridad y el amor. Esos valores se expresan en categorías económicas: intercambios, por un lado, y donación, reciprocidad, y redistribución, por otro.

Por donaciones podemos entender *las transferencias unilaterales por la cual una parte (donante) transfiere a otra (beneficiario) un bien o un servicio, con la deliberada intención de lograr determinado efecto positivo en la contraparte, sin esperar por ello algo a cambio*. Desconocidas por la economía convencional en sus análisis mercantiles, sin embargo, constituyen una relación absolutamente fundamental en cualquier mercado.

Las donaciones materiales, las relaciones de gratuidad, el trabajo voluntario, etc., son expresiones en tal sentido que aportan su cuota de integración y solidaridad a los mercados determinados. El vínculo de ese mecanismo económico con la reciprocidad descrita por Polanyi es evidente, pues las relaciones de gratuidad van generando una “espiral de generosidad” (Godbout, 1992) con impactos insospechados. Aún así, a diferencia de lo que ocurre en los estudios más enclavados en la antropología, preferimos distinguir ambas categorías

de análisis por sus específicas características en materia de circulación microeconómica. En nuestra misma tesitura, dice Pelligra: “Hay que distinguir, antes que nada, entre la actividad de intercambio de dones o *gift-giving*, y el dar gratuitamente” (Pelligra, 2006, p. 84), aunque deberíamos decir “reciprocamos dones” antes que “intercambiar dones” a los efectos de evitar la categoría de análisis más propia del intercambio capitalista.

Muchos de los trabajos sobre el “tercer sector”, sobre todo los de origen anglosajón, han hecho hincapié en este “nuevo” fenómeno que implica la puesta en movimiento de enormes masas de dinero, además de bienes y servicios con sentido de gratuidad. El trabajo voluntario de millones de personas que dedican una parte de su tiempo a causas no atendidas por las meras relaciones de intercambios merece un capítulo aparte.

Sin embargo, ese fenómeno de las relaciones ajenas al cálculo mercantil (tanto la reciprocidad como la donación) no es novedoso, sino que forma parte de las culturas económicas de todos los pueblos autóctonos. Baste señalar para el caso latinoamericano la importancia de instituciones como la *minga*, el *ayllu*, el *ayni*, el *jopói* o la *tupambae*. En Europa, las experiencias medievales de Cofradías, Hermandades y Misericordias también nos recuerdan cómo el trabajo con sentido comunitario y entregado de forma gratuita consolidaba verdaderas instituciones de asistencia antes que se generalizara el contrato de trabajo y se lo entendiera como mercancía – “mercancía ficticia”, al decir de Polanyi; y antes de que se consolidara el Estado de Bienestar y por esa vía se procediera a atender determinadas necesidades bajo criterios de redistribución económica.

En definitiva, cuando ponemos el acento en “la solidaridad en la economía” deteniéndonos en los actos y comportamientos antes que en las organizaciones, descubrimos que la generosidad y el altruismo son tan normales como el acaparamiento y el egoísmo; descubrimos que la mayoría de nuestros actos cotidianos están orientados no a maximizar nuestras utilidades sino a comportarnos solidariamente (en primera instancia con nuestras familias); y apreciamos cómo ese desprendimiento genera espirales que terminan potenciando la reciprocidad. Eso es posible pues, como señalaba Polanyi, aún en las civilizaciones contemporáneas la economía sigue en buena medida subsumida (*embedded*) a la sociedad.

Concluyendo

La tarea de construir “otra economía” superando las concepciones más utilitaristas e individualistas propias del capitalismo contemporáneo necesita tanto de una economía solidaria como de más solidaridad en la economía. Cuando decimos una “economía solidaria” lo hacemos desde una concepción sectorial, esto es, bajo el entendimiento de la existencia de un conjunto de organizaciones (cooperativas, mutuales, asociaciones, bancos éticos, redes de productores familiares, redes de producción y distribución de productos orgánicos, organizaciones de comercio justo, empresas recuperadas) con cierta identidad en común, en la medida que sus modelos de negocios responden a determinados principios y valores. Cuando nos referimos a “más solidaridad en la economía”, lo hacemos cambiando la dimensión del análisis microeconómico hacia el conjunto de comportamientos y prácticas que no llegan a constituir institucionalidad ni organicidad, pero sí actúan en el mercado así como en el conjunto de la economía con sus improntas específicas, posibilitando la circulación de bienes por medios que la economía, como ciencia, claramente ha desatendido.

Es en ese nivel de análisis que cobran relieve los principios económicos de Polanyi, verdaderas *relaciones económicas*, cuyo impacto es más visible en las economías contemporáneas en lo que se refiere a comportamientos, no a organizaciones (unidad privilegiada para la clasificación sectorial). A su vez, ese principio de reciprocidad (Polanyi) con notorias similitudes respecto al don (Mauss) es insuficiente justamente para dar cuenta de todos los comportamientos solidarios en las economías actuales. De allí que el fenómeno de la gratuidad (expresión del amor en la economía, como entendía Boulding), en el sentido de relación unidireccional, debe adquirir estatus específico como categoría de análisis. De esa manera entenderemos mejor las específicas contribuciones de ambas relaciones para dotar de mayor solidaridad a la economía.

Referencias

- BOULDING, K. 1976. *La economía del amor y del temor. Una introducción a la economía de las donaciones*. Madrid, Alianza Ed., 168 p.
- CIRIEC. 2007. *La economía social en la Unión Europea*. Madrid, El Comité Económico y Social Europeo (CESE), 131 p.

- COLOMBIA. 1998. *Ley 454*. Bogotá, Diario Oficial No. 43.357, de 6 de ago.
- CORAGGIO, J.L.; ARANCIBIA, M.I.; DEUX, M.V. 2010. *Guía para el mapeo y relevamiento de la economía popular y solidaria en América Latina y el Caribe*. Lima, Gresp/Rippes, 90 p.
- ECUADOR. 2011. *Ley de Economía Popular y Solidaria*. Quito, Registro Oficial 444, del 10 de Mayo de 2011.
- GODBOUT, J. 1992. *O Espírito da Dádiva*. Instituto Piaget, Lisboa, 335 p.
- GUERRA, P. 2012. *Las legislaciones sobre economía social y solidaria. Casos latinoamericanos y europeos*. Montevideo, Facultad de Derecho/UR, 37p.
- HIRSCHMAN, A. 1999. *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos a favor del capitalismo previos a su triunfo*. Barcelona, Ediciones Península, 175 p.
- LAVILLE, J.L. 2007. *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. París, Hachette Littératures, 383 p.
- MARTINELLI, A. 1990. *Economía e societa: Marx, Weber, Schumpeter, Polanyi, Parsons e Smelser*. Milán, Edizioni de Comunità, 185 p.
- MAUSS, M. 2009. *Ensayo sobre el don*. Madrid, Katz Ediciones, 271 p.
- PELLIGRA, V. 2006. La economía de la gratuidad. In: V. PELLIGRA; A. FERRUCCI (comp.), *Economía de Comunión*. Buenos Aires, Ciudad Nueva, p. 83-89.
- POLANYI, K. 2000. *La Gran Transformación*. México, JP editores, 335 p.
- RAZETO, L. 1988. *Economía de Solidaridad y Mercado Democrático. Libro Tercero*. Santiago, PET, 526 p.
- ROELANTS, B. 2002. Cómo definir la economía social. In: CECOP (2002): Dossier preparatorio Primera Conferencia Europea sobre economía social en Europa Central y Oriental. Disponible en: <http://www.neticoop.org.uy/IMG/pdf/dc0000.pdf>. Acceso el: 13/12/2011.
- SAMUELSON, P. 1984. *Economía desde el corazón*. Barcelona, Orbis, 251 p.
- SMELSER, N. 1965. *Sociología de la vida económica*. México, Uteha, 246 p.
- TEMPLE, D. 2004. El mercado y la reciprocidad generalizada. Disponible en: http://dominique.temple.free.fr/reciprocite.php?page=reciprocidad_2&id_article=436. Acceso el: 06/2012.
- VENEZUELA. 1999. Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Disponible en: <http://pdba.georgetown.edu/constitutions/venezuela/ven1999.html>. Acceso el: 01/2012.
- WAUTIER, A. 2003. Economía social na França. In: A. CATTANI (comp.), *A outra economia*. Porto Alegre, Veraz, p. 109-115.

Submetido: 11/06/2012
Aceito: 07/08/2012