

Alianzas entre el Estado y la Economía Solidaria para la construcción de alternativas sistémicas

State–Solidarity Economy Alliances for Building Systemic Alternatives

Luis Miguel Uharte Pozas

luismiguel.uharte@ehu.eus

Departamento de Antropología Social

Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social (GEZKI)

Universidad del País Vasco (EHU)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1499-351X>

Resumen

El artículo analiza las relaciones entre el Estado y la Economía Social y Solidaria (ESS) desde una perspectiva crítica, con el objetivo de pensar alianzas estratégicas orientadas a la construcción de alternativas sistémicas al orden capitalista dominante. En primer lugar, se revisan los enfoques clásicos de las políticas públicas hacia la ESS, señalando el pasaje desde modelos unidireccionales hacia esquemas de co-construcción y co-producción, así como la creciente centralidad del nivel local en estas experiencias. A partir de este balance, el texto sostiene que el paradigma de las políticas públicas resulta insuficiente para promover transformaciones estructurales profundas. En su lugar, propone avanzar hacia un modelo de alianza estratégica entre el Estado y los actores de la ESS, concebida no como una política sectorial sino como un proyecto integral de cambio político, económico y cultural. El artículo desarrolla tres dimensiones fundamentales de esta alianza: una dimensión política, vinculada al co-gobierno y a nuevas arquitecturas de poder; una dimensión económica, orientada a la transición hacia formas productivas alternativas; y una dimensión cultural, centrada en la disputa de valores, sentidos y subjetividades. Finalmente, se advierte sobre los riesgos de cooptación institucional y se subraya la importancia de preservar la autonomía política de las organizaciones de la ESS como condición para su potencial transformador.

Palabras clave: alianzas Estado-sociedad, co-gobierno, transformación estructural, autonomía organizativa

Abstract:

The article examines the relationship between the State and the Social and Solidarity Economy (SSE) from a critical perspective, aiming to conceptualize strategic alliances oriented toward the construction of systemic alternatives to the dominant capitalist order. First, it reviews conventional approaches to public policies addressing the SSE, highlighting the shift from unidirectional models toward frameworks of co-construction and co-production, as well as the growing relevance of the local level in these experiences. Based on this assessment, the article argues that the public policy paradigm is insufficient to foster deep structural transformations. Instead, it proposes advancing toward a model of strategic alliance between the State and SSE actors, understood not as a sectoral policy but as a comprehensive project of political, economic, and cultural change. The analysis develops three key dimensions of this alliance: a political dimension focused on co-governance and new architectures of power; an economic dimension aimed at transitioning toward alternative productive models; and a cultural dimension centered on the dispute over values, meanings, and subjectivities. Finally, the article warns about the risks of institutional co-optation and emphasizes the need to preserve the political autonomy of SSE organizations as a necessary condition for sustaining their transformative potential.

Key words: state–society alliances, co-governance, structural transformation, organizational autonomy

1. Las políticas públicas como modelo de acción

Si queremos analizar la relación entre las instituciones públicas y los agentes de la Economía Solidaria (ES) el eje habitual de análisis se articula en torno a la categoría de “políticas públicas” (Chaves, Gallego y Savall, 2020; Laville, 2016) y en gran medida vinculado a los grandes temas que dominan la investigación en el área: emprendimiento social (Sánchez, Martín, Bel y Lejarriaga, 2018; Gaiger, 2004; Monzón y Herrero, 2017), innovación social (Bouchard, 2013; Defourny & Nyssens, 2013; Levesque, 2013), sostenibilidad (Chaves y Monzón, 2012; Lee, 2020), etc.

Las políticas públicas han variado según el momento histórico, ya que en una primera etapa (hasta los años 80 del siglo XX) el modelo hegemónico fue de tipo unidireccional, bajo el cual el Estado planificaba y dirigía. Dicho modelo fue denominado de ‘mono-construcción’. Posteriormente, la participación de los agentes de la ES fue tomando fuerza, promoviéndose el modelo de ‘co-construcción’ o ‘co-producción’ (Chaves, 2019; Vaillancourt, 2011).

En cuanto a las tipologías de políticas públicas, existen diversas maneras de clasificarlas. Una tipología muy conocida es la que plantea que se pueden impulsar dos tipos de políticas: las ‘políticas soft’, que tienen como fin establecer un sistema institucional que favorezca la creación, crecimiento y desarrollo de empresas de la economía solidaria; y las ‘políticas hard’, que serían aquellas medidas concretas para favorecer la competitividad y las ventas de la ES. Las políticas soft incluyen “medidas institucionales” (organismos públicos de fomento, interlocución, etc.) y “medidas cognitivas” (difusión, formación...). Las políticas hard agrupan “medidas de oferta” y “medidas de demanda” (contratación pública, etc.) (Chaves, Gallego y Savall, 2020: 51-2).

Otra forma de clasificar las políticas públicas es según el nivel de compromiso público con la Economía Solidaria, diferenciando entre: “posibilitar” (generar condiciones básicas para el desarrollo de la ESS), “facilitar” (suprimir barreras para su desarrollo), “proyectar” (integrar la ESS al desarrollo local), (Boixader, 2014: 70-1), y “transformar” (impulsar un paradigma económico alternativo) (Etxezarreta y Morandeira, 2022).

Finalmente, hay que destacar la centralidad que han logrado en los últimos años las políticas públicas desde las administraciones locales, tanto en su versión sistémica como en su orientación más rupturista, ya que hay un amplio consenso en considerar al ámbito local como un espacio prioritario para la promoción de medidas de apoyo a la ES y para el ensayo de modelos alternativos (Etxezarreta y Morandeira, 2022; García Jane, 2014; Olatukoop, 2019; Subirats, 2014).

2. Un modelo alternativo: más allá de las políticas públicas

El modelo de políticas públicas ha mostrado sus limitaciones a la hora de transitar hacia un nuevo paradigma económico, por lo que consideramos necesario un modelo alternativo. Dicho modelo plantea superar el criterio de “apoyar” unos (entes estatales) a otros (empresas de la ES), ya que evidencia un tipo de relación jerárquico (de arriba hacia abajo) y paternalista (del más fuerte al más débil). Un modelo que propone situar a los actores públicos y a los de la Economía Solidaria al mismo nivel, como posibles aliados. Aliados para avanzar hacia un sistema alternativo. Aliados para conformar una ‘alianza estratégica’ entre agentes diversos que comparten un proyecto de cambio sistémico.

Esto exige relacionarse bajo otros parámetros, como actores que se alían para construir de manera horizontal una propuesta alternativa. Sin embargo, esto no implica creer ingenuamente que todos los agentes tienen el mismo grado de poder, ya que es evidente que el Estado tiene una capacidad agencial superior, por lo que debería asumir una mayor responsabilidad en cuanto al despliegue de medios.

La citada alianza tendría como objetivo poner los mimbres de un proyecto de cambio integral, es decir, sistémico. Esto requiere, como diría Coraggio (2016a: 22-23), un “programa de acción estratégica para la transición, basado en prácticas articuladas a nivel micro, meso y sistémico con dimensiones sociales, culturales y políticas”, con la aspiración de promover “otro sistema económico, otros valores y otra institucionalidad”. El carácter integral del proyecto supone que se aspira no solo a una economía alternativa, sino sobre todo a un sistema alternativo (político, económico y cultural). En consecuencia, la alternativa se traduce en un nuevo orden económico, en una nueva estructura de poder (política) y en un nuevo marco de valores (cultural), antagónicos al actual status quo (Coraggio, 2016b).

La alianza que se propone se enfrenta a un obstáculo de gran magnitud, ya que el Estado a priori no es favorable a la ES, sino al contrario, desempeña un papel central al interior del orden capitalista: dotar de estabilidad al sistema. Sin embargo, hay momentos en que al interior del Estado y de sus diferentes instituciones se produce una disputa clasista entre diferentes sectores, convirtiéndose el Estado en “campo de lucha” (García Linera, Prada, Tapia y Vega, 2010). Esto permite alianzas con gobiernos de diferente nivel (locales, regionales, nacionales) cuando están dirigidos por movimientos políticos favorables a la Economía Solidaria, como lo evidencian innumerables ejemplos.

En el actual tiempo histórico de dominación global del capitalismo resulta más necesaria que nunca la alianza entre la ES y el Estado. En esto coinciden un buen número de teóricos/as y de organizaciones de la ES. “La desmesura del nuevo capitalismo global solo puede ser combatida a partir de alianzas en las que la economía social y solidaria favorece las co-construcciones con los poderes públicos (desde el nivel local hasta los niveles nacional e internacional)” (Laville, 2016; 51). “La disyuntiva entre una acción centrada en el Estado o en la sociedad es una falsa opción (...) la mediación política del Estado es vital para construir un proyecto global alternativo” (Coraggio, 2016c: 119-120).

Desde la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) se subraya la necesidad de articularse “con el Estado”: “no hay ninguna posibilidad concreta de conformar un sector de Economía Solidaria si no es sobre la base de una activa intervención estatal a favor del mismo, a partir de la disputa por orientar los recursos públicos y la legislación hacia el apoyo y consolidación de estas formas económicas alternativas, única manera posible de lograr un alcance masivo y trascender las micro-experiencias” (REAS, 2011b: 21).

La alianza que se propone obviamente implica riesgos por el desequilibrio de poder entre el Estado y las organizaciones de la Economía Solidaria, por lo que una de las premisas

fundamentales será que las organizaciones de la ES conserven su autonomía política. “La clave en todas las vinculaciones es no perder autonomía de decisión, ni aceptar en sus acuerdos de trabajo criterios que sean incompatibles con sus principios” (REAS, 2011b: 67). “El hecho de desarrollar acciones subvencionadas por la administración, no significa que no se pueda mantener la independencia política” (REAS, 2011a: 10).

3. Las tres dimensiones de la alianza

La alianza que se propone es de carácter integral y por ello abarca diversas dimensiones. La primera dimensión es la política y alude a diferentes elementos relacionados con la promoción de una nueva estructura de poder, en términos institucionales, jurídicos, etc. La segunda dimensión es la económica y aborda diferentes medidas favorables para la instauración de un modelo económico alternativo. La tercera dimensión es la cultural y se ocupa de posicionar una serie de aspectos fundamentales para la construcción de un nuevo sistema de valores.

3.1. La dimensión política

La política es una dimensión trascendental de la alianza que se propone, ya que es vital disponer de una estructura de poder lo suficientemente sólida para enfrentarse a la maquinaria de poder del capitalismo. El objetivo es promover una nueva arquitectura del poder en la que se alíen el Estado y sus diferentes entes y las organizaciones y movimientos del campo de la economía solidaria y alternativa. Para que la nueva arquitectura sea posible es necesario promover una serie de cambios: un nuevo marco jurídico-político, planes y programas de gobierno, un modelo alternativo de gestión del poder y unas estructuras coherentes con este modelo y, su plasmación en las diferentes escalas en las que esta desarrolla la economía (local, regional, nacional, etc.).

Una nueva arquitectura del poder precisa de un nuevo entramado jurídico-político que dote de seguridad jurídica a la alianza política que se pretende impulsar. Esto supone una nueva legalidad (Laville, 2016) que sitúe a la “otra economía” (Cattani, 2004) en una posición privilegiada frente a la economía dominante. Esto implica la aprobación de leyes orgánicas¹ e incluso de cambios constitucionales. Aunque no implicó una ruptura con el sistema, la Constitución ecuatoriana de 2008 es uno de los ejemplos más citados (Coraggio, 2014; Jacomé, 2022; Jiménez, 2016): “el sistema económico es social y solidario (...) y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones

¹ Algunos ejemplos paradigmáticos serían: la ley de 2011 en Ecuador (Coraggio, 2014) y la ley orgánica del sistema económico comunal de Venezuela de 2010 (Uharte, 2020).

materiales e inmateriales que posibiliten el Buen Vivir²” (artículo 283, Asamblea Nacional de Ecuador, 2008: 139).

Además de cambios jurídicos es fundamental promover planes y programas de gobierno que sitúen a la Economía Solidaria como eje central del nuevo modelo que se pretende a construir. Es trascendental impulsar planes de alcance nacional, que sean política de Estado. Algunos ejemplos paradigmáticos fueron los planes nacionales de Venezuela, Ecuador y Bolivia (Coraggio, 2014)³.

Los planes de carácter estratégico que proponen diversas organizaciones de la Economía Solidaria también hay que considerarlas como instrumentos programáticos de gran valor. Por un lado, destacan los planes de “sostenibilidad de la vida” que desde la economía solidaria y feminista se reivindican y que apuntan a poner las bases de un nuevo paradigma económico (REAS, 2016). A su vez, también son destacables los planes estratégicos de carácter municipal que tienen como objetivo implantar a nivel local ecosistemas alternativos de economía. Planes que suelen ser diseñados conjuntamente entre la administración pública y las organizaciones de la Economía Solidaria (Boixader, 2014; García Jane, 2014).

La nueva arquitectura del poder reivindica un modelo de gestión alternativo. No solo alternativo a la ‘mono-construcción’ (Vaillancourt, 2016) sino también a los modelos de co-construcción funcionales al sistema (Estado-Mercado-ES), que no rompen las relaciones asimétricas entre sus agentes, ya que los grandes agentes mercantiles siguen siendo hegemónicos. Laville defiende una co-construcción en la que participan las organizaciones de la ES junto a las empresas convencionales, pero no cualquiera, sino especialmente las que operan a escala local y tiene arraigo territorial:

“alianzas en las que la economía social y solidaria favorece las co-construcciones con los poderes públicos (desde el nivel local hasta los niveles nacional e internacional) sin olvidar las relaciones con una economía mercantil territorializada (conjunto de pequeñas y medianas empresas que guardan un arraigo territorial)” (Laville, 2016: 51).

Etxezarreta y Morandeira (2022: 1) defienden un modelo de co-construcción “cuyo principal resultado son las organizaciones híbridas”:

² La propuesta del Buen Vivir o Sumak Kawsay proponía un cambio integral de paradigma, ya que defendía un sistema alternativo al del capital y a los modelos de la modernidad basados en el crecimiento y la explotación de la naturaleza (Gudynas, 2011). De todas formas, Jiménez (2016: 120) indica que en Ecuador en la práctica se priorizó “una orientación económica desarrollista keynesiana, basada en el crecimiento como eje central, la cual está muy distante de promover un sistema económico solidario”.

³ Jiménez (2016: 123) reivindica el carácter rupturista del Plan Nacional del Buen Vivir 2014-17 de Ecuador. El Proyecto Nacional Simón Bolívar. Primer Plan socialista de desarrollo 2007-2013 de Venezuela también es un ejemplo paradigmático en este sentido (Uharte, 2020).

“Se denominan organizaciones híbridas a las nuevas estructuras locales participadas tanto por las personas trabajadores, las usuarias y demás agentes del territorio, que mediante modelos organizacionales diversos (partenariados público-cooperativos, cooperativas integrales, empresas o fundaciones públicas, etc...) canalizan las nuevas políticas públicas de fomento mediante esquemas de construcción conjunta del diseño, la planificación y la propia ejecución de la actividad económica en cuestión”.

Desde posiciones anticapitalistas algunas redes de la ES proponen conformar “consejos locales” en los que participen el Estado, las organizaciones de la Economía Solidaria y los movimientos sociales territoriales. Estos consejos tendrían como fin planificar e impulsar la “transición” hacia una economía más “democrática”, más “feminista” y más “ecologista”. El paradigma organizativo sería tripartito: “público-cooperativo-comunitario” (Olatukoop, 2019; Xarxa, 2019).

Por otro lado, aunque la propuesta de ‘co-construcción’ nos parece válida para avanzar hacia un modelo de gestión diferente, creemos que puede ser más acertada la idea de ‘co-gobierno’ (Rauber, 2017; Tapia, 2007) para nombrar al nuevo paradigma de gestión y distribución del poder que reivindicamos. Semánticamente y también en términos políticos, nos parece muy sugerente la categoría de ‘co-gobierno’, ya que la ‘co-construcción’ se circunscribe exclusivamente a la acción de “construir” algo conjuntamente, mientras que el ‘co-gobierno’ alude directamente a la acción de “gobernar” y, en consecuencia, implica el ejercicio del poder en toda su magnitud. Además, la ‘co-construcción’ sigue todavía anclada al imaginario de las políticas públicas, mientras que el ‘co-gobierno’ lo concebimos como más rupturista para avanzar hacia un nuevo tiempo.

Luis Tapia (2007: 13-15) subraya que el co-gobierno exige que las organizaciones de la clase trabajadora participen “en los procesos de deliberación y toma de decisiones a nivel del gobierno nacional”. Esto supone participar “en el manejo de la economía, en la política macroeconómica” y concretamente en la “cogestión” de las empresas estatales y en las de carácter mixto público-cooperativo.

Isabel Rauber (2017:43), aunque se decanta por el concepto de “co-gobernación” en vez de co-gobierno, tiene un planteamiento similar al de Tapia: “Abrir las puertas del gobierno y el Estado a la participación de las mayorías populares en la toma de decisiones, en la ejecución de las mismas y en el control de los resultados, para construir colectivamente un nuevo tipo de institucionalidad, de legalidad y legitimidad”. En síntesis, esto supone crear una estructura de gobierno compartida entre los movimientos que representan a los sectores populares y el Estado.

Para que la idea de co-gobierno se pueda materializar es necesaria una nueva institucionalidad. En el modelo clásico la institucionalidad se traduce en diversos organismos estatales que cumplen diferentes funciones: organismos de dirección (ministerios de trabajo, de políticas sociales...), organismos de ejecución (direcciones de economía social, etc.) y, organismos de diálogo social (consejos económicos y sociales de concertación)⁴ (Chaves, Gallego y Savall, 2020).

Los modelos más actuales proponen integrar la economía solidaria en las principales políticas de carácter general, es decir, su transversalización en diferentes ministerios y áreas, superando su aislamiento en un área u organismo específico (Chaves, 2019). Sin embargo, consideramos que la creación de un organismo específico no es contradictoria con una política de transversalidad. De hecho, en muchos territorios las propias entidades de la Economía Solidaria han solicitado su creación (Singer, 2009)⁵.

Una cuestión clave es la composición de dicho organismo. Desde el paradigma de co-gobierno se defiende una composición mixta, con participación de las entidades de la ES y del Estado y con una participación igualitaria⁶ (Correa, 2022; Hillenkamp, 2016; Martí, 2022; Singer, 2009). Además, el co-gobierno se debe expresar en todas las fases del ejercicio de gobernar (planificar, ejecutar y evaluar).

Un riesgo común en relación a la participación de líderes de las organizaciones de la Economía Solidaria en este tipo de organismos es que puede debilitar a los movimientos sociales por la transferencia de cuadros políticos destacados hacia el Estado. Según Jiménez (2016: 136) hay numerosos ejemplos de “líderes medios y altos” que se incorporan al “sector público” y que terminan debilitando así a “los movimientos sociales” y a las organizaciones de base. Otro problema, además del debilitamiento, es el de la cooptación. Eizaguirre (2016: 225) considera que es un problema que se repite de manera recurrente: “cooptación de miembros de los movimientos sociales por parte de las Administraciones públicas”. Este no es un problema de fácil resolución, ya que como bien indica Singer

⁴ Una de las críticas habituales a los organismos de diálogo social es que habitualmente son instancias consultivas y no decisorias, como reivindica el movimiento de ES (García Jane, 2014: 113).

⁵ Para el caso brasileño, Singer (2009: 57) recuerda como tras la victoria del PT en las elecciones presidenciales de 2002 “las grandes organizaciones nacionales que han apoyado la economía solidaria se dirigieron al presidente electo y solicitaron la creación de la Secretaría de la Economía Solidaria (SENAES) en el Ministerio del Trabajo y Empleo. El Presidente atendió inmediatamente el pedido y así surgió en el gobierno federal un órgano especializado en fomento, estudio y divulgación de la economía solidaria”.

⁶ Correa (2022: 29-30) pone como ejemplo algunos países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Costa Rica, Uruguay...) donde esta estructura mixta es una realidad. Indica además que en Argentina y Costa Rica el sector cooperativo tiene mayoría en dichos organismos. En el último caso, incluso, el sector designa al presidente de la institución, lo cual le da más poder.

(2009: 64) muchas veces “los agentes del Estado son en ocasiones oriundos del movimiento de economía solidaria”, pero “a partir del momento en que asumen responsabilidades gubernamentales su punto de atención inevitablemente se amplía” y tienen que intentar conciliar diferentes intereses, muchas veces contrapuestos.

Otro aspecto relevante es el rango que se le otorga al nuevo organismo. Habitualmente suelen ser organismos subordinados a algún ministerio (direcciones, etc.). Nos parece importante darle un rango superior, de carácter ministerial, para evidenciar la importancia estratégica que se le otorga a la ES en el conjunto de la economía. Un ejemplo paradigmático fue el de Venezuela, ya que en 2009 se creó el Ministerio para las Comunas, con el objetivo de promover la economía comunal como base del nuevo modelo económico (Uharte, 2020).

El último aspecto de la dimensión política es la escala donde se construye el nuevo modelo de gestión. Recientemente, existe un amplio consenso respecto a la centralidad de la escala local, tanto entre investigadores/as (Boixader, 2014; Catalá, 2020; Etxezarreta y Morandeira, 2022; García Jane, 2014) como entre las organizaciones de la ES (Olatukoop, 2019; REAS, 2016; XES, 2019).

Sin embargo, es importante ser conscientes de las limitaciones que tiene la escala local, ya que “conviene no idealizar la acción local. Esta choca con muchas limitaciones competenciales, financieras y productivas” (García Jane, 2014: 120). Es fundamental no olvidar los límites de lo local y reivindicar la importancia de políticas a escala nacional y continental:

“el sector social y solidario no representa una oposición seria a los actores económicos globales, porque su implantación está muy limitada al nivel local (...) una cuestión importante es la superación de la trampa del localismo (...) se requieren también políticas de fomento de la democratización de la economía a nivel estatal o europeo” (Eizaguirre, 2016: 223).

El cambio sistémico al que se aspira implica transformaciones en las escalas superiores (regionales, nacionales, continentales y globales). “La transición a un SESS (Sistema de Economía Social y Solidaria) implica un salto en la escala” (Coraggio, 2016a: 25). Es necesario un “programa de acción estratégica (...) basado en prácticas articuladas a nivel micro, meso y sistémico” (Coraggio, 2016a: 22). En consecuencia, está claro que el cambio no puede construirse sólo desde arriba (Rebollo, 2014), como se ha demostrado en diversas experiencias históricas, pero también es obvio que no se puede hacer solo desde abajo.

Cuadro 1. Nueva arquitectura del poder (dimensión política)

Tipo de medidas	Medidas concretas
1º Legales: Nuevo marco jurídico	<ul style="list-style-type: none">• Constitución• Leyes: nacionales, regionales, locales
2º Planificación: Planes y programas	<ul style="list-style-type: none">• Planes nacionales, regionales, locales• Planes estratégicos
3º Gestión: Nuevo modelo de gestión	<ul style="list-style-type: none">• Co-construcción
4º Institucionales	<ul style="list-style-type: none">• Organismos específicos: composición y rango)• Transversalidad
5º Espaciales: Escalas	<ul style="list-style-type: none">• Escala nacional (y hacia arriba)• Escalas menores: locales, regionales

3.2. La dimensión económica

La alianza que se propone tiene como uno de sus objetivos estratégicos la construcción de un sistema económico alternativo al sistema dominante, por lo que nuestra propuesta va más allá de reivindicar una serie de medidas concretas, al estilo de las políticas públicas clásicas. Partimos de una perspectiva integral, sistémica, que aspira a crear un orden alternativo: “se aspira a otro sistema económico” (Coraggio, 2016a: 23); un sistema basado en la “democracia económica” (Laville, 2016: 47); “va más allá de la propuesta de construir un subsistema de ESS dentro de una economía mixta. Procura la construcción de Otra Economía. Aquí se trata de buscar formas de ‘superación’ del sistema cultural capitalista” (Coraggio, 2013: 21).

En consecuencia, esto exige una superación de la concepción tradicional de concebir la ES como parte de la política social o como una herramienta para la inserción laboral de sectores excluidos. Eizaguirre (2016: 223-5) identifica el “riesgo de institucionalizar” las “políticas de fomento de la ESS” como políticas “dentro del conglomerado de proyectos que componen las políticas sociales”. Indica que “el modelo dominante” son las “empresas de inserción social”, funcionales al “mercado de trabajo”, además de servir al “apaciguamiento de la conflictividad social”. En muchos casos ocupan “nichos de mercado que no tienen interés” para las “empresas pertenecientes al sector privado

tradicional”. Laville (2016: 53-4), por su parte, sostiene que la Economía Solidaria no puede ser “un sub-servicio público (...) una sub-economía reservada a la inserción (...) Se trata no de desarrollar una política social, sino de ofrecer los medios necesarios para la construcción y la consolidación de un campo de actividades económicas”. Para García Jane (2014: 112) el reto es “pasar de políticas asistenciales compensatorias, dirigidas a las personas desempleadas y en riesgo de exclusión, a políticas de desarrollo endógeno, comunitario y autocentrado”.

Por tanto, la Economía Solidaria debe ser la referencia teórica y ética para planificar una política económica alternativa que tenga como aspiración construir un sistema alternativo y no una política de inclusión social o laboral. Esta política económica alternativa debe reflejarse en todas las áreas de trabajo de la administración pública y, paralelamente, ser la hoja de ruta de la alianza política y estratégica que se defiende.

Es indudable que la construcción de un sistema económico alternativo al orden dominante requiere de un proceso largo, por lo que la perspectiva de la “transición” (Boixader, 2014; Coraggio, 2016a; García Jane, 2014; Olatukoop, 2019; REAS, 2016) hay que incorporarla a nuestro imaginario. Las propuestas de “transición” que últimamente están teniendo más relevancia son las del ámbito local, como por ejemplo los municipios y las ciudades en transición. Se habla también de la promoción de ‘ecosistemas de Economía Solidaria’ (Bastida, Oliveira y Savall, 2020; Etxezarreta y Morandeira, 2022; Fernández y Miró, 2016): “serían el reflejo de una manera muy definida y alternativa de obrar, de llevar a cabo el acto económico, reenfocándolo al bienestar de la persona desde una perspectiva multidimensional” (Arcos y Morandeira, 2020: 39),

Lo destacable de la idea de ecosistema es que alude a una integralidad, es decir, a un proyecto holístico, sistémico y no a medidas parciales. Propone la construcción de un nuevo sistema económico que aspira a sustituir al orden hegemónico y a sus valores y racionalidades. Lo importante no es una u otra medida de política pública sino el horizonte de transformación. Lo trascendental no es que se apruebe un presupuesto especial para la Economía Solidaria, sino que se promueva un presupuesto para la transición hacia una economía alternativa.

Como hemos señalado, a corto y medio plazo es necesaria un proceso de “transición”, la cual hay que aterrizarla en políticas concretas que se puedan llevar a cabo y que se pueden dividir en dos grandes grupos: políticas de carácter más sistémico e integral y, políticas de carácter más localizado o sectorial. Las políticas sistémicas se componen de medidas dirigidas a “abonar” la transición y las de corte más sectoriales agrupan a una serie de medidas para fortalecer a las empresas de la Economía Solidaria.

Respecto a las medidas para abonar la transición destacan aquellas que pretenden impulsar modelos alternativos de propiedad y de gestión. En relación a los modelos de gestión alternativos existen buenas prácticas en el ámbito local. Por una parte, destacan la gestión cooperativa y comunitaria de servicios públicos⁷ (REAS, 2016). Por otra parte, tenemos la gestión compartida de servicios públicos entre el Estado y las organizaciones de la Economía Solidaria. Olatukoop (2019) y la XES (2019) reivindican la gestión compartida entre administración pública, empresas de la ES, trabajadoras/es y usuarias/os y comunidad. Esto sería una traducción concreta del paradigma de gestión público-cooperativo-comunitario.

En el ámbito de la propiedad también encontramos propuestas muy sugerentes. Por un lado, destacan las experiencias de propiedad mixta entre el Estado y las empresas de la Economía Solidaria. Un ejemplo interesante en el ámbito local es la participación de ayuntamientos como socios de cooperativas, para darles, sobre todo en sus inicios, más solidez y viabilidad (García Jane, 2014). Por otro lado, tenemos el rescate de empresas privadas en crisis por parte del Estado, con el fin de que se conviertan en cooperativas de trabajadoras/es (Olatukoop, 2019) o en empresas mixtas público-cooperativas. A su vez, también hay que poner en valor el apoyo estatal a empresas privadas tradicionales para que transiten hacia otro modelo de empresa, más cercano a los valores de la ES (Eizaguirre, 2016).

En cuanto a las políticas de carácter más localizado o sectorial, se pueden destacar una serie de medidas para fortalecer a las empresas de la ES. Un grupo de medidas estarían dirigidas a fortalecer la estructura y otro grupo a fortalecer las ventas (Chaves, Gallego y Savall, 2020).

Dentro de las medidas para fortalecer la estructura tendríamos las de apoyo financiero, fiscal y material. El apoyo financiero se puede canalizar a través de diferentes vías. La medida más integral es que las administraciones públicas, en sus diferentes niveles, otorguen un espacio prioritario en sus presupuestos generales para la financiación de la Economía Solidaria. Las medidas específicas serían el apoyo financiero directo a través de diferentes instrumentos: subvenciones (Boixader, 2014; Chaves, Gallego y Savall, 2020) y, préstamos en condiciones preferenciales (Catalá, 2020; REAS, 2016).

Respecto a las subvenciones, por una parte, están las “líneas de ayuda” convencionales: inversiones en inmovilizado; asistencia técnica; para actividades de formación, fomento y

⁷ “Las cooperativas de servicios públicos se vienen a caracterizar, principalmente, por prestar un servicio considerado de interés para la comunidad y por integrar societariamente a una administración o entidad pública que conserva siempre el control en cuanto a las condiciones de prestación de los servicios públicos” (REAS, 2016: 45).

difusión; para gastos de estructura de entidades asociativas y federativas” (Chaves, Gallego y Savall, 2020: 54-5) y, por otra parte, fórmulas más novedosas y actuales, como el “matchfunding”, una “fórmula de financiación de proyectos que combina el apoyo ciudadano a través de la financiación colectiva o crowdfunding con la financiación institucional” (Catalá, 2020: 27). En relación a los préstamos, además de los públicos son también interesantes los de carácter “mixto”, es decir, entre banca pública y banca ética (García Jane, 2014).

En el terreno de las finanzas, una medida complementaria muy relevante puede ser el apoyo directo del Estado a la banca ética (Catalá, 2020; Jacomé, 2022; Olatukoop, 2019; REAS, 2016). Esto se puede hacer a través de diferentes vías: como financiadores, como socios y como clientes. La incorporación como socios de ayuntamientos, gobiernos regionales y otros entes públicos a cooperativas de finanzas éticas y solidarias (Catalá, 2020) puede ser una acción muy poderosa para fortalecer estas iniciativas financieras. Otra vía muy sugerente para “contribuir” al fortalecimiento de este sector es que las distintas administraciones públicas (locales, regionales, nacionales...) utilicen “los servicios de Banca Ética, esto es, abrir una cuenta, domiciliar recibos, realizar transferencias y/o cualquier otro servicio de intermediación financiera que se requiera para la actividad de la entidad local” REAS, 2016: 64). En definitiva, supone convertirse en clientes preferenciales de la banca ética y gracias a esto apoyar en su fortalecimiento: “la mayoría de las entidades de crédito cooperativo destacan por tener un elevado impacto territorial, por lo que favorecería que una entidad como son los ayuntamientos actuaran como clientes de este tipo de banca” (Catalá, 2020: 27). Los impactos son muy positivos, ya que además de fortalecer el músculo financiero de la siempre frágil banca ética se transmite una imagen de mayor solvencia gracias a la presencia de una entidad pública.

El campo de la fiscalidad es un terreno crucial para fortalecer a las empresas de la ES. Se reivindica una fiscalidad específica, más favorable que la de las empresas privadas convencionales, para así poder proteger su surgimiento, crecimiento y expansión (Chaves, Juliá y Monzón, 2019; Boixader, 2014; REAS, 2016). Las iniciativas más conocidas son las del ámbito local, donde destacan las “exenciones” y/o “bonificaciones” en diferentes tributos municipales: impuesto de actividades económicas, sobre bienes inmuebles, sobre vehículos, sobre construcciones, instalaciones y obras, sobre uso del espacio público (Boixader, 2014: 74). Sin embargo, siendo conscientes de la limitada capacidad impositiva de las administraciones locales, es fundamental señalar que el trato fiscal más favorable debe evidenciarse en los principales impuestos que gravan la actividad empresarial (impuestos de sociedades, etc.).

El apoyo material es otro ámbito en el que promover medidas relevantes. Por un lado, está la cesión de “espacios físicos (terrenos, solares, instalaciones, edificaciones, etc.)” como una herramienta “facilitadora del desarrollo de la ES en términos de infraestructura” (Boixader, 2014: 73), tanto en su opción de alquiler a bajo precio como su cesión gratuita (Eizaguirre, 2016). Por otro lado, tenemos el apoyo en el acceso a suministros y materiales de trabajo y, en el pago de servicios básicos (agua, electricidad, gas, etc.) (Uharte, 2022). Dentro de las medidas para fortalecer las ventas tendríamos las iniciativas de compra y contratación pública responsable y las de apoyo a la comercialización (mercados sociales, etc.). En cuanto a la compra pública responsable, existen diferentes tipos: la inclusión de cláusulas sociales en las licitaciones; el contrato reservado, es decir, cuando en una licitación solo pueden participar empresas de la ES; y, los modelos integrales, que exigen que “las cláusulas sociales deban incorporarse preceptivamente en todos los contratos públicos” (REAS, 2016: 23-24). Una reflexión oportuna en relación a la contratación pública responsable es que ha tenido cierto impacto en el sector de los “servicios de bienestar social”, favoreciendo a las “organizaciones del llamado tercer sector” (Chaves, Juliá y Monzón, 2019: 49), pero no ha sido así en el resto de sectores de la economía, por lo que el reto es generalizarlo, si realmente se pretende transformar radicalmente el sistema económico.

La otra medida para fortalecer las ventas es el apoyo a la compra-venta de productos y servicios de la Economía Social en el mercado, pero priorizando otros modelos de mercado, alternativos al mercado convencional capitalista. El ejemplo más relevante es el apoyo a los ‘mercados sociales’, esos espacios de “distribución y consumo de bienes y servicios que funciona con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios”, potenciando así “circuitos alternativos al comercio convencional desde la perspectiva del consumo crítico, consciente y transformador” (REAS, 2016: 71).

La promoción de los mercados sociales puede complementarse con el apoyo a las monedas sociales, un tipo de moneda alternativa a la oficial, que “incentiva el comercio y el empleo locales porque, como no tiene valor fuera del territorio, debe circular dentro de este y, cada vez que lo hace, genera riqueza local (García Jane, 2014: 115). Paralelamente, para promover la compra de productos y servicios de la ES destaca el “apoyo a la capacidad de solvencia”, es decir, crear “sistemas de subvención al consumo mediante vales-servicios”, especialmente dirigidos a los “hogares con ingresos más bajos” (Laville, 2016: 62). Otra herramienta es marcar una cuota de presencia obligatoria de productos de la Economía Solidaria en las empresas tradicionales de comercialización (Jiménez, 2016).

Cuadro 2. Un nuevo sistema económico (dimensión económica)

Tipos de medidas	Medidas concretas
1º Concepción de la ESS	Proyecto integral: más allá de inclusión social y laboral
2º Transición	Plan para la transición
3º Medidas concretas (fortalecimiento)	<p>Apoyo a oferta:</p> <ul style="list-style-type: none">• Apoyo financiero• Apoyo fiscal• Apoyo material (espacios, suministros, servicios...) <p>Apoyo a demanda:</p> <ul style="list-style-type: none">• Compra y contratación pública responsables• Apoyo a comercialización (mercados sociales, moneda social...)

3.3. La dimensión cultural

El carácter integral de la alianza que se propone exige, además de una nueva arquitectura de poder y de un nuevo sistema económico, un nuevo patrón cultural. No hay cambio sistémico sino se producen transformaciones profundas en el terreno cultural y en el de los valores (Coraggio, 2016a; García Jane, 2014).

El nuevo sistema que se propone debe estar “imbricado” (Polanyi, 1976) en un entramado cultural alternativo, con valores antagónicos a los de orden dominante. Por tanto, la disputa es también “cultural”: “construir otra economía es, a la vez, construir otra sociedad y otra cultura, otra subjetividad” (Coraggio, 2011: 202).

La cultura alternativa se debe plasmar en unos valores alternativos a los de la “cultura capitalista” (Coraggio, 2011: 132) y los valores de ésta última deben ser sustituidos por otros antagónicos (solidaridad, cooperación, ayuda mutua, bien común, etc.). Por ello, se defiende “otra racionalidad” (Coraggio, 2011: 299) diferente a la dominante. El nuevo patrón cultural da prioridad a principios como la reciprocidad y la redistribución igualitaria frente al principio dominante del intercambio mercantil del capital (Polanyi, 1989; Coraggio, 2011). Frente al principio lucrativo de la reproducción ampliada del capital se reivindica el principio ético de la “reproducción ampliada de la vida” (Hinkelamert y Mora, 2013: 6).

El citado cambio, lógicamente, no se puede dar de un día para otro, por lo que la idea de transición vuelve a ser central, ya que el proceso será largo y estará lleno de obstáculos impuestos por la cultura dominante. Para que el cambio cultural sea posible hay que promover diferentes dinámicas que potencien los nuevos valores. Las principales medidas a impulsar serían las siguientes: medidas de sensibilización dirigidas a diferentes sectores, formación política y, apoyo estratégico a la investigación.

Respecto a las dinámicas de sensibilización a favor de la Economía Solidaria hay que subrayar que es necesario compatibilizar las de carácter general con las dirigidas a grupos específicos. En primera instancia, es importante realizar campañas de sensibilización hacia la ciudadanía en general (Boixader, 2014; Catalá, 2020; Chaves, Gallego y Savall, 2020; Eizaguirre, 2016; REAS, 2016): eventos para visibilizar “formas alternativas de producción consumo y distribución de recursos” y promover “el cambio cultural mediante la sensibilización ciudadana” (Eizaguirre, 2016: 216).

Paralelamente, hay que potenciar la sensibilización hacia grupos sociales concretos. Uno prioritario es la juventud, por lo que la inclusión de la Economía Solidaria en los planes de estudios de los centros de enseñanza sería clave (Chaves, Juliá y Monzón, 2019: 50; Jiménez, 2016: 117; Olatukoop, 2019; XES, 2019). Aquí el papel del Estado es crucial, ya que es el encargado de marcar los criterios de los planes de estudio.

Otro sector prioritario es el personal de las administraciones y los cargos públicos (Eizaguirre, 2016), ya que es fundamental contar con aliadas/os entre aquellos/as que tienen poder de decisión. A su vez, resulta de gran importancia implicar a los medios de comunicación para que sean coparticipes en campañas a favor de la ES, especialmente los medios públicos, por la influencia que tienen en algunos países y territorios.

Otra medida fundamental para la promoción de un nuevo patrón cultural es la formación política. Una formación política que complementa a la de carácter técnico y que puede ser brindada de diversas maneras: desde las organizaciones de la ES, desde el Estado o desde una estructura mixta. Una formación política que debe ser continua, es decir, tanto antes de ponerse en marcha una iniciativa como a lo largo de todo su ciclo de vida. Al inicio es importante por la posible falta de formación y, a posteriori, para evitar desvíos en los valores y principios.

Un terreno de disputa relacionado con la formación política (disfrazada de técnica) es el del ‘emprendimiento empresarial’. Siendo conscientes de que los modelos de emprendimiento hegemónicos son funcionales a la racionalidad del capital, es fundamental apostar por modelos alternativos de emprendimiento para la creación de empresas inspiradas en la ES (REAS, 2016).

“Frente al modelo hegemónico de emprendizaje caracterizado por elementos como las startup (...) desde la ESS se apuesta por impulsar iniciativas de emprendizaje colectivas entendidas éstas como herramientas de transformación social (...) y no solamente como una iniciativa económica e individual” (REAS, 2016: 78-79).

En consecuencia, se plantea un cambio radical en el ámbito del emprendimiento empresarial, ya que se propone sacarlo de la racionalidad maximizadora y egoísta de la economía dominante y situarlo en clave de economía solidaria, re-definiéndolo como un dispositivo para la formación técnico-política del nuevo sujeto de la economía alternativa. El otro dispositivo importante para promover nuevos valores coherentes con el nuevo patrón cultural es el de la investigación. En este ámbito, la alianza entre el Estado y las organizaciones de la Economía Solidaria se amplía al incluir un actor cultural de gran importancia: las universidades y otros centros de investigación. El apoyo a la investigación sobre ES se considera una medida de muy relevante. Laville (2016: 59), por ejemplo, considera fundamental financiar la “investigación en economía social y solidaria” y “promover programas de investigación” que ayuden a su desarrollo y fortalecimiento.

No hay que olvidar que la tendencia dominante por parte del Estado es utilizar recursos públicos para apoyar la investigación funcional al desarrollo y crecimiento del sector empresarial privado capitalista, especialmente al de las grandes corporaciones, por lo que la propuesta que aquí hacemos es en dirección contraria. Se propone dirigir, de manera masiva, fondos públicos para la investigación en economías alternativas. Investigación para fortalecer, consolidar y multiplicar la Economía Solidaria. En consecuencia, la alianza ES-Estado-Universidades será fundamental. De hecho, existen diversas experiencias relevantes de participación de grupos universitarios en proyectos de investigación para el fortalecimiento de la ES (Pastore, Altschuler y Coscarello, 2022). En este campo, destacan los emprendimientos de ‘incubadoras universitarias de economía solidaria’ que han surgido para acompañar a las organizaciones y redes de la Economía Solidaria (Coscarello, 2022; Etxezarreta, 2016).

Cuadro 3. Un nuevo patrón cultural (dimensión cultural)

Tipos de medidas	Medidas concretas
1º Sensibilización	<ul style="list-style-type: none"> • General: ciudadanía • Sectorial: juventud, clase política, burocracia, mass media

2º Formación política	<ul style="list-style-type: none"> Modelos alternativos de emprendimiento
3º Investigación	<ul style="list-style-type: none"> Incubadoras universitarias

Bibliografía

ARCOS, A., Morandeira, J., “Ecosistemas locales de economía social y solidaria en la Comunidad Autónoma Vasca. Una aproximación desde las entidades”, *Revista Iberoamericana de Economía Solidaria e Innovación Socioecológica*, 3, 2020, 37-59.

<http://dx.doi.org/10.33776/riesise.v3i0.4544>

Asamblea Nacional de Ecuador, *Constitución de la República del Ecuador*, Asamblea Nacional, Quito, 2008.

BASTIDA, M., OLVEIRA-BLANCO, A., SAVALL-MORERA, T., “Medidas para el fomento y consolidación de un ecosistema favorable a la Economía Social en Galicia. La Red Eusumo”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 98, 2020, 59-94. <http://dx.doi.org/107203/ciriec-e.98.15872>.

BOIXADER, J., “Instrumentos de gestión local para el impulso de la economía social y solidaria”, en García Jane, J. (coord.), *Guía de economía social y solidaria para la administración local*, Diputación de Barcelona, Barcelona, 2014, pp. 68-85.

BOUCHARD, M., *Innovation and the Social Economy. The Quebec Experience*, University of Toronto, Toronto, 2013.

CATALÁ, B., *Las políticas públicas de economía social desplegadas por los ayuntamientos de la Comunitat Valenciana*, CIRIEC, Valencia, 2020.

CATTANI, A., “La otra economía: los conceptos esenciales”, en Cattani, A., *La Otra Economía*, Altamira, Porto Alegre, 2004, pp. 23-30

CHAVES, R., “La segunda generación de políticas de fomento de la economía social en España y en la Comunitat Valenciana. Un primer balance”, en Fajardo, G., Chaves, R. (Dir.), *La economía social en la Comunitat Valenciana: regulación y políticas públicas*, CIRIEC, Valencia, 2019, pp. 19-27

CHAVES, R., MONZÓN, J. L., “Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development”. *Service Business*, 6(1), 2012, 5-26. <https://doi.org/10.1007/s11628-011-0125-7>.

CHAVES, R., JULIÁ, J., MONZÓN, J.(Dirs.), *Libro blanco del cooperativismo y la economía social en Valencia*, CIRIEC, Valencia, 2019.

CHAVES, R., GALLEGU, J., SAVALL, T., “Políticas públicas y entorno de la economía social”, en Chaves, R., Fajardo, I., Monzón, J., *Manual de Economía Social*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 43-64

CORAGGIO, J., *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*, Abya Yala, Quito, 2011.

CORAGGIO, J., “Las tres corrientes de pensamiento y acción dentro del campo de la economía social y solidaria”. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 15(2), 2013, 11-24. <http://dx.doi.org/10.22296/2317-1529.2013v15n2p11>

CORAGGIO, J., “La presencia de la economía social y solidaria y su institucionalización en América Latina”, *UNRISD Occasional Paper: Potential and Limits of Social and Solidarity Economy*, 7, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva, 2014, 1-33.

CORAGGIO, J., “La economía social y solidaria: niveles y alcances de acción de sus actores. el papel de las universidades”, en Puig, C. (coord.), *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*, Hegoa-UPV/EHU, Bilbao, 2016a, pp. 15-40.

CORAGGIO, J., “Movimientos sociales y economía”, en Coraggio, J. (coord.), *Economía Social y Solidaria en movimiento*, UNGS, Buenos Aires, 2016b, pp. 15-35.

CORAGGIO, J., “Sobre las relaciones entre economía, democracia y revolución”, *Cadernos Prolam/USP*, 15(28), 2016c, 108-124.

CORREA, F., “Institucionalidad cooperativa en América Latina: panorama general”, en Correa, F. (ed.), *Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile, 2022, pp. 21-51.

COSCARIELLO, M., “Las incubadoras universitarias como promotoras de la economía social, solidaria y popular”, *ORG&DEMO, Marília*, 23(1), 2022, 11-30

DEFOURNY, J., NYSSSENS, M. “Social Innovation, Social Economy and Social Enterprise: What Can the European Debate Tell Us?” In Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A., *The international handbook on Social Innovation. Collective action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Edward Elgar, Cheltenham, 2013, pp. 40-52

EIZAGUIRRE, S., “De la innovación social a la economía solidaria. Claves prácticas para el desarrollo de políticas públicas”, *CIRIEC-España*, 88, 2016, 201-230

ETXEZARRETA, E. (coord.), *Incubadoras de economía social y solidaria: experiencias internacionales y definición participativa de una incubadora social universitaria*, GEZKI.UPV/EHU, Donostia, 2016.

ETXEZARRETA, E., MORANDEIRA, J., “Cambio de paradigma en las políticas públicas de fomento de la economía social en el País Vasco. ¿Hacia modelos de hibridación organizacional a nivel local?”, *Manuscrito facilitado por los autores*, 2022.

FERNÁNDEZ, A., MIRÓ, I., *La economía social y solidaria en Barcelona. Ayuntamiento de Barcelona*, La ciutat invisible, Barcelona, 2016.

GAIGER, L., “Emprendimientos económicos solidarios”. en Cattani, A., *La Otra Economía*, Altamira, Porto Alegre, 2004, pp. 229-241.

GALERA, G., SALVATORI, G., *Políticas públicas para la economía social y solidaria: hacia un entorno favorable. El caso de Europa*, OIT, Turín, 2015.

GARCÍA JANE, J., “Conclusiones y recomendaciones: ayuntamientos por la economía social y solidaria”, en García Jane, J. (coord.), *Guía de economía social y solidaria para la administración local*, Diputación de Barcelona, Barcelona, 2014, pp. 110-120.

GARCÍA LINERA, Á., PRADA, R., TAPIA, L., VEGA, O., *El Estado. Campo de lucha*, Muela del Diablo, La Paz, 2010.

GUDYNAS, E., “Buen vivir: germinando alternativas al desarrollo”. *ALAI*, 462, 2011.

HILLENKAMP, I., “¿Innovar para sostenerse? Representaciones y prácticas de la Economía Popular y Solidaria en América Latina”, Puig, C. (coord.), *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*, Hegoa-UPV/EHU, 2016, pp. 65-82

HINKELAMMERT, F., MORA, H., “Economía, vida humana y bien común”, *Reflexiones sobre Economía Crítica*, 25, 2013, 1-133.

JACOMÉ, H., “Transformaciones en la institucionalidad y la política pública del cooperativismo y la economía popular y solidaria en Ecuador”, en Correa, F. (ed.), *Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile, 2022, pp. 289-331.

JIMÉNEZ, J., “Avances y desafíos de la economía social y solidaria en Ecuador”, en Puig, C. (coord.), *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*, Hegoa-UPV/EHU, 2016, pp. 107-139.

LAVILLE, J., “La economía social y solidaria frente a las políticas públicas”, en Puig, C. (coord.), *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*, Hegoa-UPV/EHU, 2016, pp. 41-64.

LEE, S., “Role of social and solidarity economy in localizing the sustainable development goals”, *International Journal of Sustainable Development y World Ecology*, 27(1), 2020, 65-71. <https://doi.org/10.1080/13504509.2019.1670274>

LEVESQUE, B. “Social Innovation in Governance and Public Management Systems: Towards a New Paradigm?” In Molulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A., *The*

international handbook on Social Innovation. Collective action, Social Learning and Transdisciplinary Research, Edward Elgar, Cheltenham, 2013, pp. 25-39.

MARTÍ, J., “Institucionalidad especializada y co-construcción de políticas públicas de fomento cooperativo en Uruguay (2008-2020)”, en Correa, F. (ed.), *Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile, 2022, pp. 379-433

MONZÓN, J.L., HERRERO, M., “Empresas sociales, emprendimiento social y economía social”, *Revista Española del Tercer Sector*, 35, 2017, 19-44

OLATUKOOP, *15 neurri, udalerrietan ekonomia sozial eraldatzailea sustatzeko*, 2019.

<https://olatukoop.eus/2019/11/15-neurri-udalerrietan-ekonomia-sozial-eraldatzailea-sustatzeko/>

PASTORE, R., ALTSCHULER, B., COSCARELLO, M., “Democratización universitaria y del conocimiento para potenciar las economías transformadoras”, *Tekoporá. Revista Latinoamericana de Humanidades Ambientales y Estudios Territoriales*, 4(1), 2022, 75-100.
<https://doi.org/10.36225/tekopora.v4i1.147>

POLANYI, K., *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid, 1989.

POLANYI, K., “El sistema económico como proceso institucionalizado”, en Godelier, M., *Antropología y economía*, Anagrama, Barcelona, 1976, pp. 155-178.

RAUBER, I., *Refundar la política. Desafíos para la nueva izquierda latinoamericana*, Continente, Buenos Aires, 2017.

REAS, *Carta de la Economía Social y Solidaria*, REAS, Bilbao, 2011a.

REAS, “Experiencias de economía social y solidaria: compartiendo estrategias y aprendizajes”, *Papeles de Economía Solidaria*, 2, 2011b, 1-75.

REAS, *Transformando los territorios desde la economía solidaria. herramientas para el impulso de políticas públicas locales*, REAS, Bilbao, 2016.

REBOLLO, O., “¿Cómo construir una nueva política pública en torno a la economía social y solidaria?”, en García Jane, J. (coord.), *Guía de economía social y solidaria para la administración local*, Diputación de Barcelona, Barcelona, 2014, pp. 63-67.

SÁNCHEZ J., MARTÍN S., BEL, P., “Educación y formación en emprendimiento social: características y creación de valor social sostenible en proyectos de emprendimiento social”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 129, 2018, 16-38.
<https://doi.org/10.5209/REVE.62492>

SINGER, P., “Relaciones entre sociedad y estado en la economía solidaria”, *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, 33, 2009, 51-65.

SUBIRATS, J., “Notas sobre cambio de época y economía social. ¿Nuevas políticas de desarrollo local?”, en García Jane, J. (coord.), *Guía de economía social y solidaria para la administración local*, Diputación de Barcelona, Barcelona, 2014, pp. 10-21.

TAPIA, L., *La igualdad es cogobierno*, CODES-UMSA, La Paz, 2007.

UHARTE, L.M., “Las comunas en Venezuela: un ensayo de democracia política y económica”, en Garzón, O., Sallerin, M., Uribe, E., *Venezuela, la révolution bolivarienne 20 ans après*, L'Harmattan, París, 2020, pp. 87-95.

UHARTE, L.M., “Las empresas de la economía solidaria: una guía para analizar su carácter transformador”, en Aguilar, M. (dir.), *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, Marcial Pons, Madrid, 2022, pp. 219-235.

VAILLANCOURT, Y., “La economía social en la co-producción y en la co-construcción de las políticas públicas”, *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, 3, 2011, 1-38

VÁZQUEZ, U., UHARTE, L.M., “De la gobernanza a la cogobernación: explorando vías para la inclusión social de los sectores subalternos a través de los movimientos populares”, en Olivero, S., Martínez A. (coord.), *Identidades, segregación, vulnerabilidad. ¿Hacia la construcción de sociedades inclusivas? Un reto pluridisciplinar*, Dykinson, Madrid, 2021.

XES (Xarxa d'economia Solidària de Catalunya), *15 mesures cap a l'Economia Social i Solidària als municipis*, 2019.

<https://xarxanet.org/biblioteca/15-mesures-cap-leconomia-social-i-solidaria-als-municipis>