



Revista Venezolana de Economía Social
Año 26, Nº 39, Enero-Junio 2026. ISSN 1317-5734. ISSN Elect. 2244-8446
Universidad de los Andes (ULA) NURR-Trujillo. CIRIEC-Venezuela

Los bienes comunes y el conflicto entre la economía y la vida THE COMMONS AND THE CONFLICT BETWEEN THE ECONOMY AND LIFE

Mario FAGIOLO (*)

RESUMEN

La noción de “bienes comunes” se refiere a todos los bienes: tangibles e intangibles, que constituyen el patrimonio colectivo de una comunidad. Este nuevo constructo implica una ampliación del lenguaje y una redefinición de los paradigmas y de las posturas culturales existentes. En cuanto forma cultural nueva, el “discurso sobre los bienes comunes” presenta algunas características importantes: es descriptivo, constitutivo y expresivo; por medio del nuevo lenguaje los miembros del grupo humano pueden reconocerse como “personas” y establecer un enlace directo con el espacio físico y relaciones de solidaridad social entre ellos. El fruto de las relaciones complejas que existen entre todos los elementos presentes en el ecosistema es “la vida”. Por lo tanto, es necesario generar una “nueva unidad de análisis”. En esta investigación, de carácter documental, se quiere revisar los distintos paradigmas económicos para analizar como la “unidad de análisis” ha cambiado en el tiempo y demostrar que la “nueva unidad de análisis” debe ser la noción de “espacio de vida” (oikos). Y que la elaboración de una economía generadora de vida está fundada en el postulado de que la economía debe estar al servicio del ser humano y no a la inversa.

Palabras Clave: Bienes Comunes, Unidad de Análisis, Espacio de Vida.

ABSTRACT

The notion of “the commons” refers to all goods, tangible and intangible, that constitute the collective heritage of a community. This new construct implies an expansion of language and a redefinition of existing paradigms and cultural stances. As a new cultural form, the “discourse on the commons” presents several important characteristics: it is descriptive, constitutive, and expressive. Through this new language, members of the human group can recognize themselves as “people” and establish a direct link with the physical space, as well as relationships of social solidarity among themselves. The fruit of the complex relationships that exist among all the elements present in the ecosystem is “life.” Therefore, it is necessary to generate a “new unit of analysis.” This documentary research aims to review different economic paradigms to analyze how the “unit of analysis” has changed over time and to demonstrate that the “new unit of analysis” must be the notion of “living space” (oikos). Furthermore, it argues that the development of a life-generating economy is founded on the postulate that the economy must serve the human being, and not the other way around.

Key words: The Commons, Unit of Analysis, Living Space

RECIBIDO: 01/05/2026 / ACEPTADO: 21/06/2026

*Economista (La Sapienza Roma), MSc Ciencias Administrativas (UDO Sucre Cumanà) y Doctorando en Ciencias Humanas (ULA Mérida). Presidente del CIRIEC-Venezuela. Correo electrónico: mario.fagiolo@gmail.com ORCID 0009 0003-1480-0615

1. La crisis de los paradigmas lineales.

La actual crisis económica global – iniciada en 2008 con las “hipotecas basura” (*subprime mortgage*) y que no es ni la primera ni la última – demostró, una vez más, lo equivocado de la idea de que es posible desacoplar – por medio de artimañas – el “**círculo económico real**” del “**círculo económico financiero**”; esta visión del sistema económico, con las operaciones que se derivan, genera una falsa percepción de riqueza que – a pesar de dar buenos resultados en el corto y mediano plazo – no es sostenible en el largo plazo. Las sociedades de las naciones caen víctimas de una “**ilusión de riqueza**” que no tiene bases en el sistema real de la producción de bienes y servicios, se confunde la forma – el dinero – con la substancia – los bienes y servicios producidos que permiten satisfacer todas las necesidades humanas – una y otra vez, retoma vigencia el “**Mito del Rey Midas**”.

Sin embargo, los subsistemas real y financiero así como se desacoplan – una vez estallada la crisis de insostenibilidad – vuelven rápidamente a acoplarse y, como lo reseña Bernardo Kliksberg van más allá porque “[...] *La crisis mundial comenzó siendo financiera, se transformó rápidamente en macroeconómica, y ahora es ya crisis humanitaria [...]*” (Kliksberg, B. 2010, p. 2). Estamos frente a una crisis sistémica, se han derrumbado todos los constructos ideológicos que fueron ensamblados a partir de la supuesta autoregulación del mercado; es imperioso acelerar el cambio de paradigma necesario para revertir la falla sistémica.

Después del derrumbe de los “**socialismos reales**” – que demostró la inviabilidad del comunismo como sistema económico y político – esta crisis demuestra la inviabilidad del “**capitalismo desregulado**”, sin compromisos éticos y sociales; los viejos paradigmas – entonces – no ayudan a recuperar la sociedad basada en la confianza. Hacen falta ideas y palabras nuevas que permitan restablecer la comunicación entre los principales elementos de la sociedad: la Sociedad Civil, las Empresas y el Estado – esto es – restablecer la posibilidad de **trialogar** – quizás sea necesario ir más allá promoviendo el **polílogo** entre todas las partes interesadas – para poder alcanzar una misma cosmovisión a partir de las diferencias, sin pretender homogeneizarlas, estilo compota, en un discurso único, sino respetando la especificidad de cada sector; así poder generar comportamientos nuevos y establecer metas de largo alcance, que vayan más allá de los intereses sectoriales de corto plazo: lo que está en juego es la sobrevivencia de la misma sociedad.

Entre las posibles claves para salir de esta y de las otras crisis, que se vislumbran en el horizonte, en este trabajo hemos identificado – por lo menos – en primer lugar, la necesidad de una redefinición del constructo

“desarrollo” que tome en cuenta no solo el crecimiento cuantitativo, sino todos los elementos que permitan el mantenimiento y el mejoramiento de **“la vida”**, partiendo de la dimensión territorial y – por ende – local y endógena del desarrollo. Luego, la comprensión de que todos estamos llamados a ser responsables (Cfr. ISO 2006) – o sea – a asumir las consecuencias de nuestras ideas, palabras, acciones y omisiones; independientemente de la función social que en un determinado momento podríamos estar cumpliendo: en cuanto ciudadanos que poseen el libre albedrío de hacer vivir responsablemente las organizaciones a las cuales pertenecemos; activando el círculo virtuoso: **miembros responsables > organizaciones responsables > sociedad responsable**, necesario para recuperar la confianza y salir de la crisis.

Sin dudas, el desvelamiento del rostro humano de la economía, que permite la promoción de la vida, se enmarca en el proceso de la transdisciplinariedad y se adhiere a la **“Carta de la Transdisciplinariedad”** (Lima de Freitas et al., 1994) elaborada y aprobada por los participantes al “1er Congreso Mundial de Transdisciplinariedad” realizado en 1994, en el Convento de Arrábida, Portugal. Especialmente en su artículo nro. 12, donde se afirma que: *“La elaboración de una economía transdisciplinaria está fundada en el postulado de que la economía debe estar al servicio del ser humano y no a la inversa”*. (Carta de la Transdisciplinariedad, Manifiesto art. 12).

Este nuevo constructo implica una ampliación del lenguaje y una redefinición de los paradigmas y de las posturas culturales existentes. A partir de la década de 1970, se ha ido estructurando – en torno a los análisis de la **Nueva Economía Institucional (NEI)** (Cfr. Ostrom E. 1990) – una escuela de pensamiento que, recuperando el concepto de **“bienes comunes” (commons)**, hace referencia a la organización social de la vida, cuya creatividad trasciende tanto al mercado como al estado. Como he definido en otra oportunidad:

“[...] La noción de “bienes comunes” se refiere a todos los bienes: tangibles e intangibles, que constituyen el patrimonio colectivo de una comunidad; su existencia requiere de una intensa acción colectiva, unos sólidos mecanismos de autogobierno y un elevado nivel de capital social. Por lo tanto, su utilización debe ser necesariamente regulada, para impedir que estos recursos comunes se acaben a causa de su explotación indiscriminada. [...]” (Fagiolo 2012 p. 68)

En cuanto forma cultural nueva, el **discurso sobre los bienes comunes** presenta algunas características importantes – a saber –:

1) Es **descriptivo**: porque permite identificar modelos de gobierno de la comunidad que – de otra manera – no sería posible reconocer.

2) Es **constitutivo**: porque – a través de un nuevo lenguaje – ayuda a construir nuevas comunidades, acoplando de la mejor manera posible los temas económicos, sociales y éticos.

3) Es **expresivo**: porque – por medio de su lenguaje – los miembros del grupo humano pueden reconocerse como “**personas**” y establecer un enlace directo con el espacio físico y relaciones de solidaridad social entre ellos.

En este sentido, el desarrollo del discurso sobre los bienes comunes constituye una labor continua de transformación de paradigmas, buscando la elaboración de “**mapas mentales**” más cónsonos a la cultura de nuestro tiempo. Cuando se habla de bienes comunes se reconoce el derecho de los ciudadanos – en cuanto integrantes de la comunidad – a ser sujetos primarios en la toma de decisiones que se refieren a su territorio, antes y por encima del Estado y/o del Mercado; porque – muchísimas veces – lo que está en juego, o sea: los intereses de la comunidad, no puede ser considerado como una simple mercancía – esto es – en venta.

2 Evolución del Pensamiento Económico y sus Unidades de Análisis

En la evolución del pensamiento económico, la delimitación de la **unidad de análisis** ha determinado el alcance de sus soluciones. En la última mitad del siglo XX el tema del “**desarrollo**” ha tomado una vigencia primordial, tanto para la vida de los países como para la humanidad entera. Sin dudas, no es posible desconocer los avances reales alcanzados por muchos países, en sus estructuras tanto productivas como distributivas; a pesar de que falta todavía mucho camino por hacer para establecer, por lo menos, una equidad de oportunidades. Avances que han sido acompañados, también, por el crecimiento de las herramientas teóricas para interpretarlos y estimularlos. De allí, se puede entender la maduración compleja del mismo concepto de “**desarrollo**”: desde el simple **crecimiento cuantitativo**, propio del siglo XIX; al **desarrollo integral**, que comprende los aspectos económicos y sociales, a partir de los años '60 del siglo XX; hasta llegar a los conceptos de **desarrollo sustentable y sostenible**, que incluyen la exigencia de una nueva relación entre la humanidad, la sociedad y la naturaleza.

El término **desarrollo sustentable** o **sostenible** se empezó a aplicar al desarrollo socio-económico y fue formalizado por primera vez

en el documento conocido como **informe Brundtland** (1987), fruto de los trabajos de la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo de Naciones Unidas, creada en la Asamblea de las Naciones Unidas (1983). Es a partir de este informe que se acuñó el término inglés “**sustainable development**”, definiéndolo como: [...] *Satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades [...]* (Brundtland, 1987 p. 43).

Actualmente, muchos autores (cfr. Maza Zavala 2006, pp. 21-35:) propenden por introducir una diferenciación semántica entre los dos términos – por ello – se entiende que “[...] *la sustentabilidad del proceso del desarrollo es una condición estructural básica [...]*” mientras que “[...] *la sostenibilidad consiste en la posibilidad concreta de que la acción estratégica adquiera fortaleza en el tiempo [...]*”. Finalmente se afirma que “[...] *en síntesis, puede decirse que la sustentabilidad es de índole estático/comparativa y la sostenibilidad es dinámica, sin solución de continuidad [...]*” (ib. pp26-27, pássim); aunque es necesario mantener la consciencia de que las dos son condiciones necesarias y simultáneas para el **desarrollo**.

A pesar de las anticipaciones proporcionadas por Alfred Marshall (1890) – con la noción de “**distrito industrial**” - y por Joseph Schumpeter – con su “**Teoría del Crecimiento Económico**” (1911, traducida al inglés sólo en 1934) y los “**Ciclos Económicos**” (1939) – el Desarrollo Económico, en su fase de consolidación teórica, fue visto sólo a través de la producción e industrialización en gran escala – esto es – el desarrollo fue entendido como crecimiento económico ligado a la “[...] *industrialización por medio de grandes plantas y una gran masa de trabajadores asalariados [...]*” (Arocena, 2008 p. 9).

Antes de la década de los '90, “[...] *aunque existía un cuerpo teórico y metodológico para el estudio del desarrollo (de origen principalmente latinoamericano) [...]*” (Arocena, 2008 p. 12) los enfoques teóricos giraban en torno a la dimensión macro-económica, que era considerada la única pertinente. En efectos, como señala Albuquerque Francisco (2008 pp. 16-17), tanto el pensamiento económico neo-clásico como el marxista tomaron como referencia, para sus análisis del desarrollo, las empresas o el sector económico; reduciendo la referencia territorial en un espacio uniforme e indiferenciado.

Sin embargo, en la década de los '70, a partir de las resistencia – de los movimientos revolucionarios y democráticos – contra las dictaduras, en América Latina y de los efectos negativos que tuvo el shock petrolero de 1973 sobre las economías europeas y, más aún, sobre las políticas sociales de los

“Estados del Bienestar”, fue surgiendo otra manera de plantear posibles soluciones a los problemas socio-económicos que se habían generado. Con “[...] la caída de los grandes centros industriales que habían sido pilares del desarrollo del continente [...]” (Arocena, J. 2008 p. 9) se empezó a fomentar la creación de pequeñas y medianas empresas (**pymes**) consideradas como solución a los problemas que se estaban manifestando: caída de la producción y aumento del desempleo. Arocena señala muy acuciosamente que:

*“[...] A partir de esta forma de analizar la creación de empresas, se planteó una problemática que no había tenido un lugar importante en las ciencias sociales y económicas: el **desarrollo local**. Esta perspectiva iba más allá de la creación de empresas, para situarse en una mirada integral del conjunto de dimensiones que debieron ser tenidas en cuenta para analizar procesos de desarrollo local [...]”.* (Arocena 2008 p. 11)

O sea, empieza a romperse la marginalidad teórica en la cual había sido mantenida la naturaleza territorial del desarrollo económico. Francisco Albuquerque (2008 p.17) atribuye a un equipo de investigadores italianos – coordinado por Giacomo Becattini, de la “Università di Firenze” – el **redescubrimiento** (1979) de la noción de **“distrito industrial”** elaborada por Alfred Marshall en 1890. La noción marshalliana implicaba el reconocimiento de algunas características básicas del **distrito industrial o clúster**, a saber:

- Concentración geográfica de la industria, con plantas, empresas y/o organizaciones – en su mayoría – pequeñas y medianas.
- Necesidad de una unidad de estudio con base territorial, que tome en cuenta las características específicas de la localidad.
- Aglomeración de empresas, que pueden ser del mismo tipo o complementarias, y entornos territoriales – esto es – unas estructuras sistémicas que compiten junto con la empresas particulares.

En síntesis, Becattini define el distrito industrial no solo como una agrupación de fábricas, sino como una **“entidad socio-territorial”** donde la comunidad de personas y la población de empresas se fusionan.

Desde entonces – como sigue señalando Albuquerque (2008 pp.17-18) – se ha producido una confluencia de diferentes aportaciones que vienen construyendo una visión integral del desarrollo, con la incorporación del enfoque territorial; sin embargo, más que un paradigma acabado estamos frente a una herramienta multidisciplinaria, que permite – desde diversos ángulos – una visión más completa y contextualizada sobre el análisis y la práctica de desarrollo económico.

3 El territorio como constructo sociológico y fuente de vida

El concepto de **territorio** tiene, indudablemente, un origen geográfico – esto es – deriva de la definición, descripción y representación gráfica de una parte del planeta denominado **espacio físico**. Sin embargo, la actividad geográfica – o sea – la descripción y representación de los ambientes naturales, es una actividad netamente humana, que va más allá de la simple descripción física de los espacios. En este sentido:

“[...] El medio físico, generalmente aceptado como medio natural, se convierte en un hecho geográfico en el momento en que es objeto de intervención humana: cuando un grupo humano lo ocupa e incorpora sus elementos dentro de su sistema de vida. Así, surge un territorio que se incorpora al espacio geográfico [...]”. (Boadas (2010, p.25)

De esta manera, se genera una **nueva unidad de análisis**. El fruto de las relaciones complejas que existen entre todos los elementos presentes en el ecosistema es – nada más y nada menos que – **“la vida”**. Por lo tanto, la unidad de análisis no es más la empresa (economía neo-clásica) o el sector económico (marxismo) – definidos en la economía positivista –, ni siquiera los seres naturales vivientes, distintos del género humano – como prefieren pensar los ecologistas radicales – o, al contrario, los hombres y sus relaciones sociales – si nos atenemos estrictamente a las ciencias sociales –; sino la noción de **“espacio de vida” (oikos)**. En este sentido Boadas afirma que:

“[...] Las relaciones que se establecen entre el grupo humano y su territorio no son fáciles de explicar, porque no son conscientes en todo momento y lugar. La fuerza del instinto de supervivencia, que sirve para explicar la territorialidad en los animales, encuentra en los grupos humanos un dominio cultural muy complejo, de donde surge una multiplicidad de formas de territorialidad. Se crea una suerte de emotividad simbólica con contenidos materiales y espirituales que contribuyen a fortalecer el arraigo. Se ha escrito: “la etnia ocupa en el espacio o superficie terrestre una posición que le es propia”, “la etnia se ha adaptado a ese medio natural y lo ha transformado en menor o mayor grado para la utilización de sus recursos” (Nieves, 1986:120). [...]” (Boada, 2010 p.32)

A pesar de la controversia todavía vigente, entre los investigadores, acerca de la posible aproximación de la geografía a las ciencias sociales,

“[...] los geógrafos que consideran a la geografía como una ciencia social [...] aseguran que el espacio geográfico es un producto de la

sociedad [...] y que [...] el territorio no es otra cosa que el soporte físico, el lugar donde la población se establece y crea y se provee de recursos naturales [...] y permiten definir el territorio como ecosistema – esto es – [...] el territorio es vida; sus componentes tienen vida y él es fuente de vida [...]” (cfr. Boadas. 2010: pássim p. 32).

4 La Praxis de las OES: Desvelando la Economía Generadora de Vida

El desarrollo de la Economía Social, que podría ser considerada una nueva subdisciplina de la misma Teoría Económica, está ejerciendo efectos importantes en las **“relaciones económicas”** que representan las formas o los modos de cómo los seres humanos se organizan para resolver el problema de la satisfacción de necesidades, mucho más numerosas que los medios disponibles, y que, al mismo tiempo, caracterizan a toda sociedad.

En primer lugar, la Economía Social está afectando las **“relaciones de producción”**, o sea: *“[...] la definición y la función que cada agente económico, considerado en grupo o individualmente (agregado mío), ocupa y desempeña en el proceso de creación de la riqueza material [...]”* (Maza Zavala. 2006 p. 113); en este sentido, las **“Organizaciones de la Economía Social (OES's)”** se vienen perfilando como nuevas formas organizativas empresariales que son, al mismo tiempo, **“empresas”** de carácter privado y **“organizaciones sociales”** que buscan el interés público y el bienestar de la colectividad (cfr. Mugarra, A.:2005). Esta metamorfosis organizativa empieza por los cambios que se realizan en los procesos internos, desde la toma de decisiones hasta la asignación de tareas, desde la atribución de responsabilidades hasta la percepción de beneficios,... de esta manera se van perfilando los elementos portantes de un nuevo paradigma gerencial en torno al hecho productivo.

En segundo lugar, se están afectando las

“[...] relaciones de distribución... que... consisten en las maneras, normas o políticas por las cuales la riqueza creada – o producida (agregado mío) – es repartida entre los miembros de la sociedad, bien sea en proporción a sus necesidades (principio comunitario o socialista), bien en proporción a la aportación que cada quién haga a la creación de riqueza, bien en proporción al poder que se ejerza en la sociedad [...]” (Maza Zavala. 2006 p. 114)

Esto es: a las **“proporciones de distribución del producto social”**.

La acción que el desarrollo de la Economía Social está ejerciendo en el ámbito de estas dos importantes **“relaciones económicas”**, en tercer lugar, empieza a tener ciertos efectos también en las **“[...] relaciones de propiedad... que... tienen como eje el derecho de posesión y el carácter de la posesión: propiedad en común, en cooperativa, individual, social, estatal [...]”** (Maza Zavala. 2006 p. 113).

Todavía no se puede decir algo definitivo acerca de la posible influencia de la Economía Social en lo que se refiere a las **“[...] relaciones de intercambio... que... consisten en los vínculos que se establecen para el intercambio (trueque, compra – venta con intermediación del dinero, permuta, etc.) de los bienes económicos. [...]”** (Maza Zavala. 2006 p.114). En efectos, hasta ahora, no se ha podido substituir completamente y de forma generalizada las prácticas mercantiles con otras formas de intercambio y/o de distribución de los productos de la actividad económica.

Por tal razón, es importante profundizar en el análisis de las OES's desde la perspectiva de las relaciones económicas, con la finalidad de establecer los posibles aportes al desvelamiento del rostro humano de la economía; tomando en cuenta el entorno cambiante y complejo, que integre al sistema social como un elemento básico que incide en el proceso de aprendizaje colectivo, de los valores y principios asociativos, en su estructura de poder, en la cultura empresarial y en la visión estratégica de las OES's.

La herramienta de experimentación y consolidación de los nuevos procesos será la **“praxis de las OES's”**; entendiendo que la historia de las organizaciones humanas es el fruto de una mezcla entre condiciones materiales – que constituyen las fuerzas de producción (FP) – y voluntad de los integrantes, que con sus actuaciones establecen relaciones económicas (RE) que tienen carácter histórico y subjetivo. En este sentido, es importante conectarse con la recuperación del **concepto marxiano de praxis**, pregonada por los marxistas italianos del siglo XX (Cfr. Abbagnano. 2010. *Diccionario de Filosofía*: en la voz *“Materialismo Histórico”* pp. 694-695. Antonio Labriola, Antonio Gramsci y Galvano Della Volpe) que empezaron a referirse al marxismo como la **“filosofía de la praxis”**, esto es:

“[...] un instrumento para transformar el mundo sin ninguna oposición entre la teoría y la práctica, debido a que ambas son percibidas como unificadas con una identidad común, la fuente de todo conocimiento se refleja en la unidad en medio de la diversidad, como un enlace entre acción y reflexión. En última instancia, la praxis es la concepción del mundo que justifica la acción transformadora [...]” (Flores Osorio. 2009)

Partiendo de esta concepción se establece una interrelación entre el investigador y los actores sociales que – conjuntamente – llevan a cabo un proceso de acción-reflexión-acción, en última análisis se trata de “[...] *una práctica de informar a una teoría que produce la práctica [...]*” (Montero, Maritza, 2004:71, cit. Por Jorge Mario, Flores Osorio, 2009).

Ahora bien, “[...] *Comprender la problemática de las OES's obliga a construir conceptos a partir de sus procesos [...]*” (Oscar, Bastidas-Delgado. 2010:22); por lo tanto, la presente investigación asume la **praxis** no como simple actividad técnica, sino como el espacio donde se “**desvela**” el rostro humano de la economía. Al interactuar en estructuras horizontales y solidarias, los sujetos de la economía social venezolana no solo intercambian bienes; están produciendo un mundo de significados donde la vida precede al capital. Este “**desvelar**” (Aletheia) permite que la economía deje de ser una abstracción estadística para convertirse en una relación de proximidad y reconocimiento mutuo.

4.1. El “rostro humano” oculto tras la técnica. El conflicto entre capital y vida.

Pareciera que la discusión podría entraparse, otra vez, en la dicotomía entre “**modo de producción capitalista**” vs. “**modo de producción socialista**”; el primero caracterizado por el uso del capital monetario derivado de las prácticas mercantiles y el segundo por el capital social escondido en las intrincadas relaciones societarias. Utilizando una metáfora podríamos asimilar el problema al caso de una langosta que cae en una nasa: ¡la langosta no logra salir de la nasa porque no ve la forma de la trampa! Esto es, existe una íntima relación entre la forma de la trampa y nuestras limitaciones. Sin embargo, como advierte John Holloway (cfr.2005, p. 13-26), la langosta no participa en la construcción de la nasa, “[...] *mientras nosotros somos los únicos creadores del sistema que nos tiene atrapados [...]*” (ib. 19); por lo tanto, la exploración de los temas relacionados con el desarrollo de la Economía Social implica estudiar los mecanismos de transformación continua del modo de producción capitalista, salir de la “**torre de cristal**” de la teoría económica y acercarse a las reales preocupaciones y búsquedas de la gente (cfr. Kliksberg. 2001 p. 9).

4.1.1. Redefiniendo el Constructo de Capital

El capitalismo – como modo de producción – nace desde las “**prácticas mercantiles del renacimiento**” y crece gracias al descubrimiento del “**producto neto**” o “**excedente**” que se transforma en “**capital**”; pero ¿qué es el capital?, me permito definirlo muy ampliamente de la siguiente manera:

“[...]El Capital es un activo o valor que – de manera periódica u ocasional – es anticipado permitiendo activar un proceso productivo, por medio del cual se amplían las posibilidades de generar beneficios, rentas o intereses[...]”. Esta definición tiene como implicaciones directas:

- a) la naturaleza polifacética del recurso que puede ser transformado en capital
- b) el carácter de anticipo del capital
- c) la activación de un proceso productivo ligado a la satisfacción de las necesidades, que representa el motor de toda actividad económica y
- d) la reposición del anticipo, como condición necesaria para mantener activo el proceso productivo.

Además, si el aumento de la actividad productiva se mantiene por encima de las necesidades inmediatas el resultado es la **“generación de excedentes”**, o sea: se establecen las condiciones necesarias para el **“crecimiento económico”**; que a su vez es la condición necesaria - pero no suficiente - para lograr una **“mejor calidad de vida”** para todos los miembros de la sociedad - esto es - el **“desarrollo sustentable y sostenible”**.

Las transformaciones constantes del modo de producción capitalista – en el transcurso de la historia de la humanidad – han sido acompañadas por la generación de nuevos constructos y procesos. En primer lugar, el **Capital Social** es un constructo que ha surgido como respuesta a los fracasos de las ideas economicistas del desarrollo, resaltando la necesidad de incluir y re jerarquizar – en este proceso – valores como la confianza interpersonal, la asociatividad, la conciencia cívica, la ética y los valores predominantes en la cultura de una sociedad, a fin de formular políticas públicas, con objetivos de lograr una estrategia de desarrollo auto sostenido, participativo y equitativo; en síntesis, el Capital Social se encuentra escondido en las intrincadas relaciones societarias.

En segundo lugar, se pueden considerar y profundizar otras modificaciones o, mejor dicho, ampliaciones del concepto de capital. En este sentido se habla de:

Capital Humano en reconocimiento de la importancia del trabajo humano, en cuanto factor originario de la producción, en todo proceso económico; se pueden señalar algunos de los elementos integradores del Capital Humano, como son: el compromiso con el otro, la motivación,

la compensación adecuada, la flexibilidad, la creatividad, la actitud, la colaboración y la comunicación.

En este sentido, es importante señalar el estímulo que realiza el Banco Mundial (cfr. IBM, 2008: pp. 1-2) para promover la “**inversión en la gente**” – esto es – incitando los gobiernos y las empresas a invertir en aquellos procesos que involucran directamente la mejora de los elementos que integran el Capital Humano; entre los cuales se pueden señalar los siguientes:

Desarrollo de una plantilla flexible que pueda responder rápidamente a los cambios que se produzcan en el mercado.

Cubrir el déficit de liderazgo necesario para coordinar el cambio y obtener resultados.

Diseñar e implementar un modelo de gestión de talento que abarque todo el ciclo de vida de los empleados.

Basar el crecimiento en el análisis de las fuerzas de trabajo, identificando los datos y las informaciones que permitan concebir visiones estratégicas y evaluar los éxitos.

Se define el **Capital Intelectual** como: conocimiento, información, propiedad intelectual, experiencia, que puede utilizarse para crear valor. Es fuerza cerebral colectiva. Es difícil de identificar y aún más de distribuir eficazmente. Pero quien lo encuentra y lo explota, triunfa. El conocimiento y la información se han convertido en las materias primas fundamentales de la economía y sus productos más importantes. La capacitación del factor humano genera el Capital Intelectual que es la base para generar los procesos de cambio.

El **Capital Organizacional**, o sea, enfocar el análisis de la organización a través del pensamiento sistémico, que nos recuerda constantemente que el todo puede superar la suma de las partes. Aquí es importante resaltar la idea de las organizaciones que co-evolucionan originando “**estructuras anidadas**”, promoviendo lo que se puede definir “**aprendizaje organizacional**” – esto es – “**modelos de organización orgánica**” que se contraponen a los viejos “**modelos de organización mecánica**” y permiten asimilar la organización a un “**organismo vivo**”; en el cual las decisiones acerca del quehacer son tomadas en los respectivos niveles – o sea – la inteligencia de la organización es distribuida entre las partes. Esto facilita la activación de “**procesos sistémicos**”, donde cada parte tiene una tarea específica y partes distintas del sistema interaccionan entre ellas; estableciendo una

estructura interconectada, con fronteras semi-impermeables – entre los distintos departamentos y áreas – aprovechando las relaciones informales. Otra clave organizativa es la disponibilidad de información sobre los eventos externos: Información de lo que pasa en todos los mercados y monitoreo continuo sobre las necesidades de los clientes; lo que genera respuestas orgánicas de los empleados y posibilidad de hacer propuestas innovativas para la organización.

El **Capital Relacional** que se desarrolla a través de la capacidad de relacionarse con el entorno; especialmente estableciendo acuerdos y alianzas específicas aguas arriba con los proveedores y aguas abajo con los clientes. Además, instaurando relaciones de corresponsabilidad con la comunidad y el territorio donde se opera.

El **Capital Innovación o Tecnológico** que está constituido por la capacidad de mejorar las herramientas de trabajo, las maquinarias y los equipos y, finalmente, los procesos productivos; en síntesis aumentar su “know-how”, capacidad de saber hacer.

En este sentido, se puede comprender el esfuerzo que están haciendo algunas agencias consultoras y organizaciones de desarrollo social, cuando introducen en el debate el nuevo concepto de **Capital Paciente**, como un nuevo enfoque para enfrentar la pobreza (cfr. Novogratz, Jacqueline 2001). Para estos autores, ni los mercados, ni la caridad, ni la ayuda internacional son suficientes para combatir los desafíos de la pobreza que experimenta más de dos tercios de la población mundial. Bajo la idea de no tratar a las personas de bajos ingresos como beneficiarios pasivos sino por el contrario como sujetos activos de su propio desarrollo, se sugiere aportar recursos a empresarios que conocen bien sus comunidades y que idean soluciones para el abastecimiento de agua, vivienda, energía alternativa y atención en salud. Sin embargo, este Capital Paciente, como su nombre lo sugiere, implica que exista una amplia tolerancia ante el riesgo y unas expectativas de rentabilidad inferiores a aquellas del mercado, pero de gran impacto social; que se les conceda a estos empresarios el plazo suficiente para comprender las dinámicas del mercado, optar porque los beneficios de la economía le lleguen a todos y retornar la inversión.

4.1.2. El Balance Social Cooperativo como Instrumento de Medición.

Si la unidad de análisis es la vida, el Balance Social Cooperativo es el instrumento que mide si una organización está “*generando vida*” o solo “*acumulando capital*”.

Como se señaló anteriormente, Mugarra Aitziber (2005) - investigadora de la Universidad de Deusto - conceptualizó que la cooperativa no es una empresa convencional, sino una entidad de doble naturaleza: es una asociación de personas (dimensión social) y, a la vez, una unidad económica (dimensión empresarial).

Para comprender de manera más efectiva la influencia de este enfoque en el “fenómeno en estudio” se presentan algunas posibilidades para el desarrollo de su interpretación:

Visión compartida del propósito - en las OES's los integrantes ven la organización no solo como una estructura formal, sino que la comprenden como un espacio de colaboración y beneficio mutuo.

Toma de decisiones colectivas – frente a problemas o propuestas específicas, dependiendo de las experiencias previas, los participantes las pueden interpretar como amenazas o, al contrario, como oportunidades. Por ejemplo, una crisis económica puede ser vista como una amenaza para los ingresos de la organización o como una oportunidad para innovar y repensar el horizonte de sentido.

Relación con los recursos – en una OES's los recursos y su uso nunca son neutrales. La posesión de una determinada herramienta o el dominio de un procedimiento específico pueden representar un fenómeno de empoderamiento de los miembros o un símbolo de autonomía de la organización.

Cultura Organizacional – las OES's han ido construyendo una “identidad”, en el transcurso de su historia, plasmándola en: definiciones, principios y valores; como, por ejemplo: libre acceso, toma democrática de decisiones, solidaridad, primacía del trabajo sobre el capital, educación continua, atención a la comunidad y al ambiente, entre otras. Esta “identidad” se ha ido configurando en el tiempo con base en la cotidianidad del conjunto de organizaciones que pertenecen al sector. Lo más importante del asunto es que estas definiciones no se consideran acabadas, sino son objeto de revisión continua para adecuarlas al momento histórico que se está viviendo.

Uno de los grandes desafíos del balance social cooperativo era su subjetividad. Deusto propuso marcos para que los Principios Cooperativos (como la gestión democrática o el interés por la comunidad) pudieran traducirse en indicadores de gestión.

Mugarra subraya: No basta con decir “somos solidarios”; hay que medir cuántos recursos se reinvierten en la comunidad o cómo participa realmente

el socio en las decisiones. Para ella, el Balance Social es el instrumento que permite a la cooperativa y a las OES's en general rendir cuentas ante la sociedad, legitimando su existencia. Además, argumenta que el BSCo es la prueba de que las OES's cumplen con su "contrato social", diferenciándose de las empresas de capital que solo rinden cuentas ante los accionistas.

Su trabajo ha sido vital para alinear el Balance Social con la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Mugarra insiste en que el balance debe evaluar el cumplimiento de los 7 principios cooperativos. Esto evita que las cooperativas caigan en el *socialwashing* (usar la ética solo como imagen).

Asumir la vida como unidad de análisis implica que el éxito de una Organización de la Economía Social (OES) no se mide por su excedente financiero, sino por su "**capacidad de generar vida**" en sus cuatro relaciones fundamentales; sintetizando la reflexión inicial acerca de las mismas, podemos decir:

Producción: Que dignifica.

Distribución: Que incluye.

Propiedad: Que empodera.

Intercambio: Que crea comunidad

5 De la "Verdad Ilustrada" de la Economía Positivista al "Mundo de Vida Popular"

Desde el punto de vista metodológico, mejor dicho de la conciencia metódica, se reafirma la necesidad de una ampliación de la mirada hacia la transdisciplinariedad (cfr. Lima de Freitas et al., 1994). La clave de lectura de esta ampliación presume un "*a través y más allá de las disciplinas*" (ib. Art.4), o sea: más allá de la interdisciplinariedad y de la multidisciplinariedad, la transdisciplinariedad, con su carácter multireferencial y multidimensional, permite acercarnos con respeto a la comprensión de la diversidad que genera la complejidad.

Esto implica una actitud abierta al encuentro - dialogo y/o polilogo - entre las ciencias consideradas exactas y las ciencias humanas, buscando horizontes comunes con las expresiones más íntimas de la experiencia humana: el arte, la literatura, la poesía.

Para los efectos de esta investigación, se trata de salir del "aro" de la verdad ilustrada de la economía positivista - esto es - salir del rol del "experto" para asumir la interpretación de la "trama" del "modo de vida popular" en la búsqueda de una nueva episteme (cfr. Moreno, A. 1995)

A manera de cierre provisional se asume la expresión de Enrique Leff (2004) ***“El conflicto entre economía y vida no se resuelve en el mercado o con el estado, sino en el sentido del mundo”***

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abbagnano, N. (2010).** *Diccionario de Filosofía*: en la voz “Materialismo Histórico” pp. 694-695. Antonio Labriola, Antonio Gramsci y Galvano Della Volpe. Fondo de Cultura Económica, México.
- Alburquerque, Francisco (2008).** “Reflexiones sobre desarrollo y territorio en América Latina”. Artículo en PRISMA “Revista Semestral de Ciencias Humanas” n°22 mayo del 2008, pp. 15-34. Universidad Católica del Uruguay. Montevideo.
- Arocena, J. (2008).** “El desarrollo local: los últimos 30 años”. Artículo en PRISMA “Revista Semestral de Ciencias Humanas” n°22 mayo del 2008, pp. 9-13. Universidad Católica del Uruguay. Montevideo.
- Becattini, G. (1979).** “Dal ‘settore’ industriale al ‘distretto’ industriale. Alcune considerazioni sull’unità di indagine dell’economia industriale”. *Rivista di Economia e Politica Industriale*. Volumen/Número: Año V, n. 1, pp. 7-21. Università degli Studi di Firenze (Firencia).
- Boadas, A. R. (2010)** “Aproximación a los estudios geográficos de territorios y recursos naturales”. Cuadernos de Postgrado n° 34, CEP-FHE-UCV. Caracas.
- Bruntdland, G. H. (1987).** “Nuestro Futuro Común”. Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas.
- Fagiolo, Mario (2012).** “El conocimiento como bien común”. Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social, año 12, n° 23, enero-junio 2012 . Universidad de los Andes (ULA) NURR Trujillo – Ciriéc Venezuela.
- Flores Osorio, J. M. (2009).** “Praxis” en “The Encyclopedia of Peace Psychology” Edited by Daniel J. Christie. Wiley-Blackwell Publication.
- Holloway, J. (2005).** “Cambiar el Mundo sin Tomar el Poder. El Significado de la Revolución Hoy”. Editorial Herramienta / Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Buenos Aires?Puebla
- IBM Global Business Services. (2008).** *Unlocking the DNA of the Adaptable Workforce: The IBM Global Human Capital Study 2008*. IBM Corporation.

ISO (2006). *"Norma ISO 26000 – Sobre Responsabilidad Social"*. Boletín IRAM, junio 2006.

Kliksberg, B. (2001). *"El Capital Social: Dimensión olvidada del desarrollo"*. Universidad Metropolitana y Editorial Panapo, Caracas.

_____. **(2010).** *"Gobierno Corporativo en Tiempo de Crisis"*. Conferencia inaugural del curso virtual "IV Programa Iberoamericano de Formación de Formadores en Responsabilidad Social Empresarial" REDUNIR-SE con el apoyo de FONDO ESPANA - PNUD.

Leff, E. (2004). *"Racionalidad ambiental: La reconfiguración cultural del mercado, la identidad y el desarrollo"*. Siglo XXI Editores.

Lima de Freitas, Edgar, Edgar Morin y Basarab Nicolescu. 1994. *"Carta de la Transdisciplinariedad"*. Adoptada en el Primer Congreso Mundial de la Transdisciplinariedad, Convento de Arrábida, Portugal, 6 de noviembre.

Marshall, A. (1890). *"Principles of Economics"*, primera edición.

Maza Zavala, D. F. (2006). *"Prólogo a – Desarrollo Endógeno: Cooperación y Competencia – de Mas Herrera, María Josefina"*. Editorial Panapo, Caracas.

Moreno Olmedo, A. (1995). *El Aro y la Trama: Episteme, Modernidad y Pueblo* (2da ed.). Centro de Investigaciones Populares. Caracas, Venezuela

Mugarra Elorriaga, A. (2005). *"El balance social en la economía social: Una herramienta para la medición de la responsabilidad social"*. Universidad de Deusto.

Novogratz, J. (2001). *Patient Capital: Shaping a new model of social venture capital*. Acumen Fund.

Ostrom, E. (2009). *"Governare I Beni Collettivi"*. Edición italiana a cura de: Francesco Velo y Giovanni Vetrutto. Marsilio Editori, Venezia.

Primer Congreso Mundial de Transdisciplinariedad (1994). Manifiesto. Arrábida, Portugal.

Schumpeter, J. (1911). *"Teoría del Crecimiento Económico"* (traducida al inglés solo en 1934).

_____. **(1939).** *"Ciclos Económicos"*