

### Del *homo œconomicus* al sujeto económico, una aproximación desde las prácticas económicas de los sectores populares \*

*Juan Pablo Martí* \*\*

Para trascender la estrecha concepción neoclásica de los hombres y mujeres en la economía, es necesario recuperar al sujeto concreto, en su dimensión económica. En esta oportunidad nos proponemos hacerlo a partir de las prácticas económicas de los sectores populares, pues consideramos que estas pueden echar luz en la búsqueda de alternativas. Lo haremos basándonos fuertemente en la teoría elaborada por el sociólogo y economista chileno Luis Razeto. Finalmente, a modo de conclusión exploraremos la posibilidad de constituir un sector de Economía Solidaria a partir de las prácticas económicas de los sectores populares.

#### **1. Visión neoclásica del agente económico**

En primer término nuestro objetivo será repasar la visión del *homo œconomicus* de la economía neoclásica, para en un momento posterior intentar trascender una tan limitada visión del sujeto económico.

El enfoque neoclásico de la economía supone que los individuos buscan satisfacer necesidades múltiples con recursos limitados. Para esta visión los individuos toman decisiones racionales y actúan atomísticamente. La elección racional refleja sus gustos, deseos y preferencias, con el fin de maximizar su bienestar. Los individuos van a elegir la mejor opción que esté a su alcance, puesto que están limitados por una restricción presupuestaria. Para tomar la decisión, el modelo del *homo œconomicus* supone que los individuos cuentan con perfecta información sobre los productos y los precios de los mismos. Además, supone que los individuos tienen un conjunto estable de preferencias y que la decisión tomada en el margen representa una disyuntiva entre lo que se obtiene y aquello a lo que se renuncia (Varian, 1985: 3).

Todo esto para hallar aquellos precios (precios de equilibrio) que obtienen, por medio del intercambio, una asignación óptima de recursos dados, definiendo esta asignación como una situación en la que los individuos maximizan sus utilidades en relación a la distribución original de los recursos. En tal contexto, el problema económico es la elección racional. Si los individuos se comportan racionalmente y actúan atomísticamente, intercambiarán entre sí las mercancías dadas hasta el punto de que los ratios de las utilidades marginales sean iguales a sus correspondientes precios, en este punto sus utilidades se maximizan (Varian, 1985: 24s.).

Frente a esta visión son cada vez más insistentes las críticas al llamado *homo œconomicus*. La crítica parte de la base de que no existen leyes o reglas en economía que sean válidas para todo período de la historia o para toda estructura económica. Esto lleva a concluir que no tiene fundamento postular la existencia de un comportamiento humano estable y predecible en término de sus opciones, la pretendida “racionalidad sustantiva” del *homo œconomicus*; que al decir de Paul Bairoch:

Dudo que el *homo œconomicus* alguna vez existió y espero que él o ella nunca existan (Bairoch, 1993: 164).

Esta visión del agente económico como *homo œconomicus*, concebido como un ser insaciable, competitivo, maximizador, predecible, atomizado, con racionalidad medio-fin, preferencias estables y conocimiento perfecto, es una visión estrecha. Una abstracción construida a partir de la observación de sólo una parte de la realidad. Es normativa en tanto es una apreciación relativa al comportamiento humano, a una praxis social de sujetos, por lo que una valoración no puede estar ausente. No es tanto lo que es sino lo que las fuerzas de la globalización quieren que sea. Por eso debemos complejizar esta visión.

La teoría, los modelos, los conceptos, son herramientas cuya utilidad debe verificarse en cada caso frente a los problemas específicos que se abordan. Aparece entonces como urgente una reconceptualización del sujeto económico, ya que la teoría económica no puede haber elaborado los instrumentos conceptuales y

metodológicos aptos para la comprensión del comportamiento y funcionamiento de los distintos sujetos económicos, con validez universal <sup>1</sup>.

Rediseñar el instrumental teórico, preparar conceptos, modelos e instrumentos analíticos nuevos para dar cuenta de la diversidad, para comprender la riqueza y complejidad de las diferentes formas de la economía.

A estos efectos no es menor lo que los sectores populares pueden aportarnos. Fundamentalmente pensando en privilegiar soluciones participativas y comunitarias, tales que los mismos sectores populares desplieguen sus energías creadoras en la solución de sus problemas y con ello crezcan humanamente y se integren de manera efectiva a la vida de la sociedad. Creemos existen en la economía popular gérmenes o embriones de lo que puede ser una economía solidaria fundada en el trabajo. Se despliega en ésta una racionalidad económica peculiar, derivada del hecho de que en ella los principales factores económicos son el trabajo y la cooperación. Estos factores pueden ser potenciados y desarrollados para avanzar en la satisfacción de las necesidades (no sólo materiales) de los sectores marginados, mediante el desarrollo de sus propias capacidades para satisfacerlas. El énfasis de este proceso debe ser puesto en la expansión del sujeto popular, para que se torne capaz de asumir su desarrollo mediante la activación y organización de sus propias fuerzas. Eso es lo que intentaremos analizar a continuación. Vamos a repasar las prácticas económicas de los sectores populares para mostrar que en los diferentes niveles del proceso económico, es decir la producción, la distribución, el consumo e incluso la acumulación, podemos encontrar comportamientos y racionalidades diferentes de los que son dables de esperar para el homo oeconomicus <sup>2</sup>.

Nos proponemos, entonces, un doble objetivo. Por una parte un objetivo teórico, la reivindicación del sujeto económico frente a la economía convencional, proponiendo una serie de categorías y conceptos que no son utilizados por los economistas convencionales, pero que se hacen presentes cuando analizamos el desempeño económico de los sectores populares. El segundo objetivo está íntimamente relacionado con el anterior, y supone el rescate de las formas de hacer economía (esto es: producir, distribuir, consumir y acumular) alternativas a las que se conocen como formas “capitalistas” (basadas justamente en las relaciones de intercambios), y a las que provienen del Estado. Se trata de rescatar, por tanto, las formas alternativas de hacer economía provenientes de los sectores populares y que se basan, como veremos, no en el factor capital, sino en el trabajo y la comunidad. Nos basaremos fuertemente en las contribuciones del sociólogo y economista chileno Luis Razeto, a partir de cuyo pensamiento va tomando cuerpo en los años ochenta y se acuña el término de Economía de la Solidaridad.

## **2. El sujeto económico popular en la producción, la distribución y el consumo**

Como señalamos anteriormente, examinaremos los procesos de producción, distribución y consumo que son específicos de los sectores populares, tratando de demostrar cómo la lógica del homo oeconomicus no es la que da cuenta de los sujetos del mundo popular. Sin embargo, antes de comenzar una aclaración. El mundo económico de los pobres es extraordinariamente complejo y heterogéneo. Su configuración interna varía de modo enorme de país a país. Aun a riesgo de ser esquemáticos o caer en una excesiva simplificación, presentaremos una tipología en la cual reconoceremos las unidades económicas de tal manera de ubicar el objeto de nuestro análisis. Entre las unidades económicas que analizaremos podemos encontrar, a grandes rasgos:

- a) empresas asociativas y organizaciones comunitarias, sean cooperativas, empresas de trabajadores, talleres autogestionados, “comprando juntos”, etc.;
- b) microempresas y pequeños talleres y negocios de carácter individual, familiar, o de pocos socios; y
- c) iniciativas individuales del tipo de trabajadores por cuenta propia, vendedores ambulantes, servicios domiciliarios, o sea, el amplio mundo de los oficios informales (Razeto, 1993: 19-24). <sup>3</sup>

### **2.1. Producción: las empresas organizadas en torno a los factores trabajo y comunidad**

Las iniciativas económicas de los sectores populares no son empresas en el sentido de inversión de capital. En este aspecto el empresario popular presenta grandes diferencias con el empresario clásico. Su motivación no radica en invertir su capital para maximizar ganancias, sino en crear su propia unidad económica como fuente de empleo, como instrumento para elevar los escasos ingresos y como una forma de obtener independencia después de años de trabajo asalariado como empleado u obrero bajo el mando de un patrón <sup>4</sup>.

Son empresas en tanto organización que, por medio de una determinada combinación de factores humanos y materiales, permite y garantiza a los titulares de la unidad de gestión de un conjunto de actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, con el fin de obtener de ello un beneficio.

Nos importa detenernos en dos aspectos de la anterior definición: los factores de la empresa y la obtención de beneficios.

En primer lugar, entenderemos por factores aquellos elementos y fuerzas materiales e inmateriales que participan en los procesos y las actividades económicas; dicho en otras palabras, factores económicos serán aquellos recursos que se hallan organizados económicamente. Por lo general se señalan cinco factores económicos necesarios en una empresa:

- a) la fuerza de trabajo, esto es, un conjunto de personas dotadas de capacidades físicas e intelectuales necesarias para ejecutar una serie de actividades laborales, y que participan directamente en el proceso de producción;
- b) la tecnología, o sea, un conjunto de conocimientos e informaciones relativos a —y objetivados en— unos procesos y sistemas técnicos de producción, comercialización, organización del trabajo, etc.;
- c) los medios de trabajo, a saber, el conjunto de las condiciones físicas, las instalaciones, los instrumentos, los insumos y las materias primas, necesarios para efectuar concretamente el proceso técnico y las funciones económicas propias de la empresa;
- d) el factor financiero, constituido normalmente por una cierta cantidad de dinero (o capacidad de crédito), que permite contratar factores y establecer relaciones de intercambio en el mercado; y
- e) el factor gerencial y administrativo, es decir, un sistema de coordinación y dirección unificada de las funciones y actividades propias de la empresa.

A estos cinco factores Razeto propone agregar el factor “C”, en vista de que muchas de las empresas del mundo popular tienen en común el fundarse en alguna modalidad de acción conjunta de personas que cooperan entre sí para enfrentar sus necesidades económicas, mejorar sus condiciones de vida y, en muchos casos, para desarrollar la comunidad en la que viven. Sostiene este autor que

...la acción y gestión conjunta, presente al interior de la unidad económica (y de la economía en general), tiene efectos tangibles y concretos sobre el resultado de la operación económica —efectos específicos, adicionales, distintos a los que generan los otros factores económicos: efectos que se producen a consecuencia de la combinación del elemento comunitario con ellos (Razeto, 1988: 46).

De ahí que señale la productividad propia de este factor económico, que denomina factor “C”, ateniéndose a la letra con que se inician los términos que designan las diferentes modalidades de acción conjunta: cooperación, comunidad, colectividad, coordinación, colaboración (Ibid.: 47). Los factores de producción no sólo se hallan combinados técnicamente en una determinada función de producción, función tecnológica, composición orgánica de capital, o como quiera llamársele, sino, además, organizados económicamente. La organización económica de los factores es más que la combinación técnica de sus factores. Porque los factores no son únicamente elementos técnicos, sino realidades subjetivas; porque cada factor es aportado de modo concreto por sujetos, quienes esperan que el aporte que hacen sea remunerado o recompensado de manera adecuada; porque los factores se hallan dispersos en el mercado, siendo necesario convocarlos a formar parte de la empresa, ofreciéndoles un determinado tratamiento económico y definidas condiciones que sean aceptables para quienes los aportan. La organización económica de los factores implica integrar a los distintos sujetos que los aportan y representan, en una unidad de gestión que opera racionalmente tras la persecución de determinados objetivos generales de la empresa. Lo que se observa en toda empresa es que uno de los cinco factores se pone como organizador, mientras que los demás se presentan como factores organizados. El factor organizador es el que determina los objetivos generales de la empresa (que serán desde luego los suyos propios). Cuando un factor es el organizador, sus intereses se confunden con los objetivos generales de la empresa, y la recompensa por su actividad económica asume la forma de beneficios o utilidades variables. Cuando son factores organizados se hallan funcionalizados hacia objetivos empresariales que no son los propios, y la remuneración que reciben es fija, estando establecida mediante un contrato: si se trata del factor financiero adopta la forma de una tasa de interés; si es el trabajo, de salario; si son medios de producción, de renta; si es la tecnología, de royalties, patentes, marcas; si es el factor administrativo o gerencial, de honorarios y porcentajes de participación (Razeto, 1990: 36).

En las organizaciones económicas populares son el trabajo y la comunidad los que se constituyen como categoría organizadora de la producción. Por lo tanto, son ellos los que fijan los objetivos generales de la empresa, mientras subordinan los objetivos e intereses de los otros factores. Por esta razón, en estas empresas el beneficio presenta un carácter esencialmente humano: es el beneficio de un sujeto .<sup>5</sup> Ellas persiguen maximizar los beneficios y las utilidades, pero esta maximización puede tener muy diversas expresiones y significados. En el caso de las empresas a que estamos haciendo referencia, el objetivo principal que orienta las decisiones es maximizar el beneficio de sus propios organizadores e integrantes.

## 2.2. Relaciones económicas

Como vimos con anterioridad, la economía convencional se funda en una serie de presupuestos acerca de las conductas humanas. En gran medida, éstos derivan de suponer que las relaciones económicas entre sujetos (individuales y colectivos) son fundamentalmente de intercambios .<sup>6</sup> Dejando así de lado en sus análisis otras formas de relacionamiento económico que no implican necesariamente la relación de dos agentes que se presentan uno ante el otro como propietarios o poseedores de determinados bienes económicos distintos, que se transfieren de manera recíproca en determinada proporción libremente estipulada por ellos. Sin embargo, la observación de la realidad económica nos revela que los bienes económicos fluyen y transitan entre los individuos, los grupos, las unidades económicas y las instituciones, a través de muy distintas y variadas formas y modalidades. Tales flujos implican el establecimiento de relaciones económicas entre los sujetos involucrados en ellos. Desde este punto de vista, entenderemos por relación económica

...cualquier acto o proceso a través del cual se verifica una transferencia o un flujo de bienes, entre personas, grupos u organizaciones determinadas, las que en tal relación se nos manifiestan como sujetos de actividad económica (Razeto, 1994b: 31).

El estudio de las prácticas económicas de los sectores populares nos permite reconocer la existencia de relaciones económicas diferentes de las de intercambio. Destacaremos particularmente la presencia de las relaciones de cooperación, comensalidad, donación, etc. .<sup>7</sup>

Uno de los primeros en destacar la existencia de relaciones económicas diferentes a las de intercambio fue Polanyi. Para este autor, la economía está sometida a relaciones sociales. La tesis de Polanyi es que lo que demuestra la historia de las civilizaciones y los pueblos antiguos, es que la economía está sumergida, por regla general, a las relaciones sociales que ocurren entre los seres humanos (Polanyi, 1989: 87). Muestra cómo en las comunidades tribales las relaciones económicas no se encuentran basadas, como en las modernas sociedades, en las relaciones de intercambio, sino que prevalecen dos tipos de relaciones económicas: la reciprocidad y la redistribución. El primer tipo, dice Polanyi, es de mayor uso en las relaciones familiares; y el segundo, en el ámbito social o comunitario (Polanyi, 1989: 90) .<sup>8</sup> Tomando la relación económica como objeto específico de análisis, Razeto va más allá y nos llama la atención sobre la necesidad de observar, básicamente, los sujetos de la relación, los elementos (materiales o inmateriales) que establecen mediaciones entre ellos, las direcciones en que tales elementos fluyen (desde unos sujetos hacia los otros). Con base en este esquema formal, distingue diferentes estructuras o tipos de relaciones económicas en la medida que observa diferencias en cuanto a la figura que asuman los sujetos de la relación en el acto o proceso que la constituye, la forma económica bajo la cual se presenten los bienes que se transfieren, y la dirección que sigan los flujos mismos (Razeto, 1994b: 33). Lo cual le permite distinguir entre las relaciones de intercambio, donación reciprocidad, comensalidad, cooperación, tributación, asignación jerárquica e incidencia redistributiva. Esto, a su vez, le brinda la posibilidad de reconocer que en las economías concretas no solamente existen productores, comerciantes y consumidores, ofertantes y demandantes, sino también donantes y beneficiarios, contribuyentes y recaudadores, cooperantes, comisionistas, socios, comensales, etc., y que los bienes económicos no se presentan sólo como mercancías, sino asimismo como regalos, tributos, ítems presupuestarios, cuotas, contribuciones, etc. .<sup>9</sup>

Señalaremos de manera sucinta los tipos de relaciones que nos interesa destacar. Destacaremos en primer lugar las relaciones que se dan habitualmente sólo dentro de grupos humanos reducidos, donde las personas se identifican unas a otras; no obstante, puede suceder que este tipo de relaciones se registre en las relaciones entre grupos. Básicamente consideraremos las relaciones de cooperación y de comensalidad.

En lo que atañe a las relaciones de comensalidad podemos señalar que las encontramos en grupos formales e informales, cada vez que los bienes fluyen en su interior en términos de compartir, aportar, distribuir, utilizar o consumir en función de disponibilidades y necesidades comunes a todos o individualmente diferenciadas, implicando un tal grado de integración entre sus miembros, que la

constitución del grupo como sujeto económico colectivo diluye los intereses económicos individuales, respetándose las diferencias personales que implican papeles y necesidades particulares (Ibid.: 34). Por otra parte, cuando se reúne un grupo de personas libres con la explícita intención de realizar en común determinadas actividades económicas, de las cuales se benefician todos los participantes de modo equitativo en proporción a los aportes que cada uno haya efectuado, podemos hablar de relaciones de cooperación. Por ejemplo, un grupo de trabajadores contribuye con cuotas iguales o diferenciadas a la organización de una empresa que se gestiona en común, y en la que utilizan sus fuerzas individuales como única fuerza de trabajo social, para producir determinados bienes. Una parte de la riqueza generada sirve de nuevo como medios de producción, mientras la otra es consumida y, por consiguiente, repartida entre los trabajadores con algún criterio de distribución previamente acordado por ellos (Ibid.: 35). Tanto las relaciones de cooperación como de comensalidad implican flujos económicos que se efectúan dentro de grupos definidos de personas, respecto de los cuales las relaciones económicas son socialmente integradoras. Incluso las relaciones de cooperación son constitutivas del grupo. Sin embargo, la mayor parte de los flujos económicos se verifican entre sujetos distintos que permanecen independientes, o sea, que se vinculan únicamente durante el acto en que se efectúa la relación económica, sin implicar el establecimiento de un compromiso permanente, de un nexo organizativo entre las partes involucradas. Desde este punto de vista podemos señalar las relaciones de intercambio, las donaciones, las relaciones de compensación o reciprocidad, las recompensas y gratificaciones, y las relaciones de incidencia redistributiva. Tomando en cuenta que nuestro análisis tiene por objeto las prácticas económicas de los sectores populares, nos referiremos de modo particular a las tres primeras. Las relaciones de intercambio, como señalamos antes, se caracterizan como la relación de dos agentes que se presentan uno ante el otro como propietarios o poseedores de determinados bienes económicos distintos, que se transfieren de manera recíproca en determinada proporción libremente estipulada por ellos. Los intercambios dan lugar a un interrelacionamiento de flujos que configuran, no una organización formal entre las personas, sino un circuito económico relativamente integrado y altamente complejo: un mercado de intercambios (Ibid.: 41). Otra relación en la que las partes involucradas mantienen su exterioridad recíproca como sujetos económicos distintos son las donaciones. En este caso hay flujos de bienes económicos de un sujeto a otro, que no implican un correspondiente flujo en sentido inverso; uno de los sujetos es el donante y el otro el beneficiario (Ibid.: 42). Por último, en las relaciones de compensación o reciprocidad no existe una equivalencia formal entre lo que fluye en ambas direcciones, y las transferencias se encuentran a menudo separadas en el tiempo; no hay tampoco la explicitación de un acuerdo de intercambio y el nexo entre las partes no es sólo económico, pudiendo basarse en una afectividad positiva o negativa, o en la simple búsqueda de un equilibrio para evitar relaciones de dependencia subjetiva (Ibid.: 43).

En lo que respecta a las organizaciones económicas populares, las relaciones internas que predominan son las de comensalidad y cooperación. En tanto hacia el exterior de las organizaciones nos hallamos con la práctica extendida de las relaciones de reciprocidad, e inclusive con relaciones de intercambio. Pero las relaciones de intercambio que establecen con el mercado externo no son de lucro, sino que están marcadas por la necesidad de mantener vínculos estables con la clientela local y con trabajadores dispuestos a ser contratados ante el incremento de la demanda, lo cual exige que las relaciones sean justas y susciten recíproca confianza <sup>10</sup> (Razeto, 1990: 74).

### **2.3. Mercados determinados**

Cuando un tipo de relaciones económicas alcanza un cierto grado de difusión, de manera que los sujetos que proceden conforme a ella y los bienes que se transfieren en dicho modo llegan a constituirse una realidad económica significativa, Razeto sostiene que tiende a configurarse —en el seno de la economía global— una especie de circuito económico o mercado particular, dado por el entrelazamiento de las operaciones, los flujos y los sujetos involucrados en esas relaciones económicas. En toda sociedad concreta existe un complejo sistema de relaciones a través de las cuales los bienes, servicios y factores económicos fluyen, dando lugar a una determinada distribución de la riqueza y asignación de los recursos, que es lo que denomina mercado determinado (Razeto, 1994b: 45s.).

Razeto toma como base una idea original de Gramsci, quien sostiene que

...el mercado determinado es una determinada relación de fuerzas sociales en una determinada estructura del aparato de producción, relación garantizada (es decir, hecha permanente) por una determinada superestructura política, moral, jurídica <sup>11</sup>.

De este modo llega a concebir el mercado, no solamente como la organización de las relaciones de intercambio entre productores y consumidores, sino de manera más concreta, como todo el complejo sistema de interrelación y de relaciones de fuerzas entre todos los sujetos, individuales y colectivos (empresas, instituciones, negocios, organismos públicos, asociaciones privadas, organizaciones y grupos intermedios, familias, personas, etc.), que ocupan diferentes lugares en la estructura económica-social, que cumplen distintas funciones, y que participan con diversos fines e intereses en un determinado circuito económico relativamente integrado, o sea, que forman parte de una cierta formación económica-política en relación a cuyos procesos de producción y distribución persiguen la satisfacción de las propias necesidades e intereses (Ibid.).

De esta forma, el mercado se presenta como una construcción social determinada, donde podrá haber más o menos importancia y peso de algunos de los factores, donde habrá más o menos importancia y peso de algunos de los tipos de relaciones económicas. Una primera consecuencia que se desprende de esta concepción es que todo sistema económico constituye un mercado dependiendo de la categoría económica y del tipo de relación que prime. Tendremos diferentes tipos de mercado. Es el mercado determinado donde prima como categoría el capital, el que busca la maximización de sus ganancias. Es ese mismo mercado en el cual la relación económica que predomina son los intercambios. Estas relaciones de intercambio no son entre equivalentes, sino que se desarrollan entre valores desiguales en razón de la particular fuerza de contratación que tenga cada parte. Es para este mercado determinado que funciona la abstracción del homo œconomicus, que quiere imponer la lógica de la globalización. En este mercado quedan fuera quienes no tienen activos y bienes que vender, o factores que el mismo sistema no desecha. Es este mercado el que genera así los excluidos y los marginados, los desempleados y los precarios, quienes desarrollan prácticas económicas alternativas.

#### **2.4. El consumo visto desde los sectores populares** <sup>12</sup>

No podemos finalizar nuestro análisis sin antes referirnos al consumo, pues consideramos que la satisfacción de las necesidades es la causa final de la economía .<sup>13</sup> Cada persona y cada sujeto económico efectúa múltiples actos de consumo, algunos de manera individual otros de manera colectiva, buscando satisfacer mejor sus necesidades. Cuando se critica la eficiencia de las unidades económicas populares, no se reconoce que al participar de ellas las personas satisfacen numerosas necesidades. Nos encontramos con que el crecimiento personal y la participación aparecen tan importantes como la generación de ingresos.

La lógica neoliberal del mercado total nos impone un consumo que tiende a presentar las siguientes características :<sup>14</sup>

- 1) La preferencia del consumo individual por sobre las formas de consumo social y comunitario. Para esta perspectiva los consumidores se enfrentan el uno al otro como individuos que tienen intereses particulares y distintos, y el acceso de los consumidores a los productos se verifica en términos individuales, con el consiguiente estímulo del consumo individual.
- 2) El distanciamiento temporal y espacial del consumo respecto a los procesos de producción y circulación. En la actualidad los consumidores de un producto habitualmente no conocen a quienes lo produjeron, ni estos saben quiénes utilizarán los productos que han hecho, por tal motivo el consumo se encuentra fuertemente determinado por la publicidad y propaganda.
- 3) La subdivisión y especialización de necesidades y productos. Existe una marcada tendencia a especializar crecientemente los productos en función de satisfacer necesidades y deseos también crecientemente especializados. Al tiempo que cada necesidad y cada deseo tiende a individuarse y a separarse de los otros, cada producto tiende a ser cada vez más especializado en orden a la satisfacción de necesidades diferentes. De este modo, el consumo tiende a manifestarse altamente subdividido, esto es a verificarse innumerables actos de consumo separados unos de otros, en cada uno de los cuales se consume cada vez más productos para satisfacer una necesidad en particular.
- 4) Predominio del consumo de bienes y servicios materiales en orden a la satisfacción de necesidades fisiológicas y de autoconservación. Son cada vez más profusos los productos destinados a la satisfacción de las necesidades de tipo fisiológico, así como los productos orientados hacia las necesidades de autoconservación. En general, el sistema jerarquiza de tal manera que las necesidades fisiológicas o de conservación y desarrollo individual, prevalecen sobre las necesidades espirituales o de convivencia y relación con los demás.
- 5) Tendencia a la sofisticación, exuberancia y artificialidad del consumo. Esta tendencia, que podemos asociar al fenómeno del consumismo, es una consecuencia de las anteriores. La propensión por el consumo individual, sumada a la subdivisión y especialización de los productos, más la preferencia por

los bienes y servicios materiales, da como resultado que el consumo tiende a sofisticarse crecientemente, a tornarse cada vez más diversificado, complejo, exuberante y artificial.

6) Preferencia por bienes y servicios que presentan utilidad positiva inmediata para el consumidor primario y descuido de eventuales efectos negativos para los consumidores secundarios. El sistema nos impele a la satisfacción inmediata de las necesidades, y esto trae como consecuencia la escasa preocupación por los efectos que nuestro consumo tenga sobre los demás.

7) Desigualdad cuantitativa y diversificación cualitativa del consumo. Como corolario de todo lo anterior tienden a manifestarse niveles de consumo muy diferenciados, en función de los diferentes ingresos de los individuos y de las diversas estructuras de necesidades, aspiraciones y deseos.

Cuando observamos las prácticas de consumo de los sectores populares encontramos que son bien diferentes. Con esto no queremos idealizar a los sectores populares, no obstante su propia realidad de ingresos y exclusión del mercado nos permite comprender que no puedan entrar en el consumismo desenfrenado.<sup>15</sup> Las tendencias específicas del consumo en los sectores populares presentarían las siguientes características:

1) Preferencia por el consumo comunitario por sobre el individual. Tiende a preferirse la utilización en común, compartida y comunitaria de los bienes y servicios disponibles. Esta preferencia se explica porque en los procesos de producción y circulación propios de los sectores populares tienen particular importancia la presencia de asociaciones y comunidades. Lo producido comunitariamente tiende a ser consumido comunitariamente.

2) Proximidad y relación directa entre el consumo y la producción. En los sectores populares el consumo se halla próximo a la producción. Los productores generalmente se orientan al mercado local, y los consumidores valoran de modo especial los productos locales por sobre los menos locales y externos.

3) Tendencia a la satisfacción simultánea de distintas necesidades, mediante actos de consumo integrados. En el seno de las mismas unidades económicas o de las asociaciones comunitarias se desenvuelven distintos tipos de actividades; además de la producción, se desarrollan convivencias, consumo de alimentos, eventos culturales, etc. La satisfacción de necesidades básicas puede ser un medio para la satisfacción de necesidades relacionales y de convivencia, y a la inversa. Podemos sostener, junto con Razeto, que

...las unidades económicas populares ofrecen a sus integrantes un conjunto de beneficios y satisfacciones extraeconómicas que se suman a la cuenta o apreciación global que cada miembro realiza (Razeto, 1986: 79).

4) Predominio del consumo de bienes y servicios relacionales y culturales. Estos sectores se muestran particularmente eficientes en la satisfacción de necesidades de convivencia y relación con los demás, y también para la satisfacción de las necesidades y aspiraciones espirituales que precisan bienes y servicios culturales.

5) Tendencia a la naturalidad y simplicidad. El consumo es relativamente simple, armónico y natural, respeta las diferencias individuales pero atiende de forma equilibrada las necesidades y deseos de la comunidad.

6) Preferencia por bienes y servicios que presten utilidad inmediata y prolongada, tanto a los consumidores primarios como a terceros. La participación en experiencias de producción comunitarias ayuda a comprender que los beneficios y perjuicios que recaen sobre los demás siempre inciden sobre uno mismo, y que los beneficios individuales favorecen a la comunidad tanto como los beneficios del colectivo terminan beneficiando a los individuos.

7) Preferencia por la calidad más que por la cantidad del consumo. El consumo en estos sectores aparece como austero y frugal, sin embargo ello no debe entenderse como una elección deliberada por el sacrificio, sino que en la medida que la pobreza obliga a limitaciones importantes en el consumo se hacen opciones por lo simple y lo natural en el consumo.

El presentar estas tendencias como específicas de los sectores populares no quiere decir que sean absolutizadas ni excluyentes, en el sentido de que no encontremos en estos sectores comportamientos de consumo como los señalados en primer término. Deben ser entendidas como preferencias, como tendencias más que como características que los diferencien plenamente.

Capítulo aparte merecen los conceptos de ahorro, inversión, acumulación. Indudablemente la relación entre el consumo y la acumulación ha sido de especial interés de los economistas, no obstante el consumo y la acumulación son presentados como de signo inverso. Si consideramos como consumo a todo lo humano, social y económicamente útil que se efectúa con la producción, podríamos establecer la siguiente equivalencia producción = consumo. En este caso el ahorro, la inversión y la acumulación corresponderían a esta segunda parte de la ecuación. Se acumula lo que se consume de un cierto modo. Esto entra en contradicción con los postulados de la economía convencional, la cual sostiene que se acumula lo que no se consume. Siguiendo a Razeto, vamos a entender la acumulación como una forma especial de consumo. Podemos identificar esta forma especial del consumo —la acumulación— por tres elementos esenciales que lo constituyen:

- 1) El ahorro, entendido como el sacrificio o abstención de un consumo actual, que se efectúa en función de un determinado consumo futuro. La decisión de destinar una parte del ingreso disponible al ahorro, implica la satisfacción de ciertas necesidades presentes, actuales, como son las de tener alguna seguridad ante futuras eventualidades, crear las bases para el cumplimiento de algunas aspiraciones o simplemente cumplir con el deseo de poseer riquezas.
- 2) La inversión, concebida como la utilización de una parte del producto para la ampliación de las actividades de las unidades económicas. Esta es una forma de consumo productivo: se invierte para disponer de una mayor capacidad de producción de bienes y servicios que serán consumidos en el futuro.
- 3) La acumulación, comprendida como un modo de consumo por medio del cual se busca satisfacer determinadas necesidades relacionadas con el futuro. Más que presentar la forma de acumulación de poder o de riquezas materiales, para Razeto la acumulación en los sectores populares se presenta como

...el desarrollo de relaciones comunitarias y de capacidades y energías creadoras por parte de los sujetos, que estarán así en condiciones de enfrentar sus futuras necesidades, aspiraciones y deseos en base a sus propias fuerzas incrementadas y potenciadas por las relaciones de cooperación recíproca (Razeto, 1988: 516) .<sup>16</sup>

### **3. La búsqueda de alternativas: constitución de un sector de economía solidaria a partir de los sectores populares**

A modo de conclusión nos proponemos indagar en las posibilidades de concebir una alternativa con base en la constitución de un sector de economía solidaria.

A la hora de pensar en alternativas, la globalización neoliberal se nos presenta como el único sistema posible. En nombre del mercado total se sostiene que no existe ninguna alternativa. El mercado total es presentado como la alternativa para el Estado social intervencionista, sin embargo afirma a la vez ser la única alternativa para la cual no existe ninguna otra. No obstante, Hinkelammert (1995: 157) sostiene que cualquier alternativa para la economía actual de mercados tiene que moverse dentro del marco de un sistema de mercados. Las alternativas aparecen dentro de los mercados para oponerse a la lógica del mercado, que es la lógica del mercado total (Ibid.: 158).

Dentro de la lógica de este mercado determinado no puede aparecer la más mínima tensión entre la ética y las relaciones de producción, puesto que se han identificado (Ibid.: 160). Las prácticas económicas de los sectores populares, con su racionalidad especial y su lógica económica propia, aparecen como resistencia y ponen en cuestión la racionalidad medio-fin expresada en la lógica de la maximización del capital y las relaciones de intercambio. Para la lógica real del proceso de globalización, estas conductas aparecen como distorsiones del mercado. Se presenta el mercado como un gran engranaje que sigue una lógica propia y la impone. Estas distorsiones son consideradas como elementos de fricción para su funcionamiento. Eliminarlas, significa mejorar su desempeño (Hinkelammert, 1999).

Por el contrario, estas reflexiones partieron justamente de la intención de trascender al homo oeconomicus y rescatar al sujeto concreto que participa de un conjunto de actividades económicas de carácter popular desarrolladas por personas, familias, grupos, organizaciones, instituciones y fundaciones, quienes proceden conforme a modos de comportamiento y de relaciones distintas a los que predominan actualmente en cualquiera de nuestros mercados y que encierran, tanto en la producción, en la distribución como en el consumo, un fuerte componente solidario.

Es por ello que siguiendo a Hinkelammert, podemos argumentar que

...la solidaridad es la condición de la disolución de estas fuerzas compulsivas, no obstante su surgimiento presupone la resistencia en contra de medidas legitimadas en nombre de estas fuerzas compulsivas.

Pero la resistencia en contra de estas fuerzas compulsivas no es el resultado de una falta de realismo, sino la única expresión posible para enfrentarse a la irracionalidad de lo racionalizado:

...el sentido de la resistencia reside en su capacidad de constituir estructuras solidarias de la acción que pueda intervenir en el proceso de totalización del cálculo medio-fin para someterlo a las necesidades de la reproducción de la vida humana, que siempre incluye como su condición de posibilidad la vida de la naturaleza (Hinkelammert, 1995: 324).

Aun cuando para el proyecto neoliberal la solidaridad aparezca como un obstáculo ,<sup>17</sup> compartimos la afirmación de Hinkelammert cuando sostiene:

La solidaridad se ha transformado en condición de posibilidad de la sobrevivencia humana, y por ello también en condición de posibilidad de la acción racional (Ibid.: 325).

Ante esto aparece la pregunta en cuanto a la factibilidad de una alternativa basada en la solidaridad .<sup>18</sup> Frente al paradigma del homo œconomicus, confiamos en la posibilidad y la necesidad de construir una alternativa, y la necesidad de integrar la solidaridad a la economía. Relacionar la economía con la solidaridad parece algo extraño a las personas. Un término proveniente del campo de lo normativo, el otro fundamentalmente fáctico y científico. Es más, difícilmente encontraremos en textos de la economía convencional referencias a la solidaridad; y por otra parte, cuando hablamos de solidaridad lo hacemos en el marco de un lenguaje que hace referencia a un contexto ético donde la economía como ciencia por lo general no tenía lugar.

En nuestro caso, cuando hablamos de solidaridad y economía lo hacemos sabiendo que aquella está presente en mayor o menor medida en todos los sectores del mercado y en todas las organizaciones. Partiendo de la base de que la solidaridad está presente, el objetivo debería ser contribuir a incorporar más solidaridad en la economía. Una economía de la solidaridad se constituye poniendo solidaridad en la economía; ella se manifestará en distintas formas, grados y niveles, según la forma, el grado y el nivel en que la solidaridad se haga presente en las actividades, unidades y procesos económicos. Por ello, es posible señalar que habrá Economía de la Solidaridad en la medida que los sujetos organizadores y responsables de las diferentes empresas y relaciones mercantiles, se comporten de manera solidaria. Pero por otro lado, y no menos importante,

...identificaremos Economía de la Solidaridad en una parte o sector especial de la economía: en aquellas actividades, empresas y circuitos económicos en que la solidaridad se haya hecho presente de manera intensiva y donde opere como elemento articulador de los procesos de producción, distribución, consumo y acumulación (Razeto, 1995: 18).

Creemos que este sector donde la solidaridad se hace presente de forma más intensiva, puede surgir a partir de las organizaciones económicas populares, las cooperativas, las empresas asociativas, las comunidades de trabajo, los talleres autogestionarios, y también de las formas comunitarias de trabajo llevadas adelante por diferentes etnias y culturas de nuestro continente.

## **Bibliografía**

Bairoch, Paul (1993). Economics and World History. Myths and Paradoxes. Harvester Wheatsheaf.  
Gutiérrez, Germán (1998). Ética y economía en Adam Smith y Friedrich Hayek. San José, DEI, 227 págs.  
Gutiérrez, Germán (1999). Alternativas económicas sustentables y producción a partir de los pobres. San José, mimeo.

Hinkelammert, Franz J. (1995). *Cultura de la esperanza y sociedad sin exclusión*. San José, DEI, 387 págs.

Hinkelammert, Franz J. (1999). "La economía en el proceso actual de globalización y los derechos humanos", en <http://www.dei-cr.org/tema.htm>. Setiembre de 1999© DEI .

Polanyi, Karl (1989). *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*. Madrid, Ediciones de La Piqueta, (1a. ed. en inglés 1944), 466 págs.

Razeto Migliaro, Luis (1986). *Economía Popular de Solidaridad. Identidad y proyecto en una visión integradora*. Santiago de Chile, Area Pastoral Social de la Conferencia Episcopal de Chile-Ediciones Programa de Economía del Trabajo (PET), 225 págs.

Razeto Migliaro, Luis (1988). *Economía de solidaridad y mercado democrático. Libro III*. Santiago de Chile, Ediciones Programa de Economía del Trabajo (PET)-Academia de Humanismo Cristiano, 526 págs.

Razeto Migliaro, Luis (1990). *Las empresas alternativas*. Santiago de Chile, Ediciones Programa de Economía del Trabajo (PET), 155 págs.

Razeto Migliaro, Luis (1993). *De la economía popular a la economía de solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo*. Santiago de Chile, Ediciones Programa de Economía del Trabajo (PET), 82 págs.

Razeto Migliaro, Luis (1994a). "Sobre el futuro de los talleres y microempresas", en *Revista de Economía y Trabajo (Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago de Chile), Año II, No. 3 (enero-junio), págs. 49-75.*

Razeto Migliaro, Luis (1994b). *Las donaciones y la Economía de Solidaridad. Libro primero de: Economía de solidaridad y mercado democrático (segunda versión)*. Santiago de Chile, Ediciones Programa de Economía del Trabajo (PET), 262 págs.

Razeto Migliaro, Luis (1994c). *Crítica de la economía, mercado democrático y crecimiento. Libro segundo de: Economía de solidaridad y mercado democrático (segunda versión)*. Santiago de Chile, Ediciones Programa de Economía del Trabajo (PET), 191 págs.

Razeto Migliaro, Luis (1995). *Los caminos de la Economía de la Solidaridad*. Santiago de Chile, Editorial Vivarium.

Roll, Eric (1994). *Historia de las doctrinas económicas*. México D. F., Fondo de Cultura Económica, (1a. ed. en inglés 1938, 5a. ed. en inglés corregida y aumentada 1992).

Smith, Adam (1961). *Indagación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, (1a. ed. en inglés 1776: *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*). Madrid, Editorial Aguilar.

Varian, Hal R. (1985). *Microeconomía. Un enfoque moderno*. Barcelona, Antoni Bosch Editores.

## [Contenido](#)

---

\* Texto completo de la ponencia presentada en el Encuentro de Cientistas Sociales y Teólogos/as: "La problemática del sujeto en el contexto de la globalización", celebrado en la sede del DEI del 6 al 9 de diciembre de 1999. Una síntesis del encuentro en Pasos No. 87 (enero-

febrero, 2000).

\*\* Programa de Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.

<sup>1</sup>Al decir de Razeto, "la teorización de un fenómeno... no podrá consistir en la simple aplicación de conceptos y elementos teóricos dados, sino que deberá fundar una propia conceptualización, vinculada a una autónoma racionalidad económica; conceptualización capaz de criticar determinados conceptos y teorías existentes y de asumir elementos de ellas después de haberlos corregido" (Razeto, 1990: 21).

<sup>2</sup>La separación entre producción, distribución y consumo es puramente gnoseológica: en los hechos y en la vida económica misma, la producción, la circulación y el consumo están indisolublemente unidos. Por ejemplo, en la producción se dan movimientos de circulación y de consumo. Se trata de aspectos no separados aunque distintos de un mismo proceso económico global.

<sup>3</sup>A esta tipología habría que agregarle lo que son: por un lado, las soluciones asistenciales, la mendicidad, la inserción en sistemas de beneficencia, etc.; y por otro, las actividades ilegales y a menudo delictivas, como el narcotráfico, la delincuencia callejera, la prostitución,

etc. Si bien tanto las soluciones asistenciales como las actividades ilegales no constituyen en realidad formas económicas en el sentido convencional, de hecho son modalidades crecientemente difundidas de obtener ingresos por parte de grupos marginales. Es interesante señalar aquí la distinción propuesta por Germán Gutiérrez, en el sentido de distinguir entre las “alternativas económicas a partir de los pobres” y ‘economías alternativas de los pobres’, la primera noción nos remite a una gama muy amplia y diversa de acciones y estrategias de sobrevivencia de los pobres en el marco del actual sistema de mercado total... Su principio rector es la obtención de medios de vida para los actores. (...) Al interior de esa gama diversa de acciones económicas encontramos un tipo particular de acciones que llamamos ‘economías alternativas desde los pobres’. Motivadas también por la necesidad de supervivencia, estas experiencias a diferencia de las anteriores se rigen

por un criterio que podríamos sintetizar en...: organización comunitaria y calidad de vida”.

<sup>4</sup>“En la motivación del microempresario está la posibilidad de realizar su trabajo con autonomía de gestión, la búsqueda de la subsistencia y el mejoramiento de la propia economía familiar, y en términos más generales, el deseo de ampliar el control sobre las propias condiciones de vida” (Razeto, 1990: 73).

<sup>5</sup>“No significa esto que no tenga un contenido material o financiero, pero este beneficio material o financiero es concebido y medido como tal beneficio en cuanto lo es de un sujeto...”. Para Razeto, “el beneficio máximo que persiguen los talleres y microempresas, consiste en un máximo de satisfacción (personal, familiar o grupal) de las propias necesidades, aspiraciones y deseos, posible de obtener mediante aquella organización y actividad económica. Desde el punto de vista de la inversión efectuada, el objetivo operacional no es otro que la máxima

valorización del propio trabajo y del conjunto de factores propios empleados en la actividad” (Razeto, 1994: 55s.).

<sup>6</sup>El punto de partida de esta concepción se encuentra ya en el trabajo de Adam Smith. Para Smith, la división del trabajo trae aparejada un aumento en la producción a nivel general. Cada obrero dispondrá luego de satisfacer sus necesidades, de un cierto excedente de su producción. Se halla entonces, según Smith, “en condiciones de intercambiar una gran cantidad de sus propios bienes por otra gran cantidad de los bienes de los demás, o, lo que viene a ser lo mismo, por el precio de ellos. Ese obrero suministra en abundancia a los demás lo que necesitan, y ellos satisfacen con la misma amplitud las necesidades que él tiene, con lo cual va difundándose una abundancia general a través de las distintas categorías sociales” (Smith, 1961: 14). La división del trabajo es para Smith la causa principal de la productividad creciente del mismo, y esta división del trabajo la hace depender de la propensión al cambio o trueque que considera uno de los principales móviles de la conducta humana. Frente a esto, E. Roll le critica que “es lógicamente demostrable que una organización determinada (por ejemplo, la economía de una tribu patriarcal que desconoce la institución de la propiedad privada) puede poseer una tecnología que use la división del trabajo y no practicar el cambio. Y puede demostrarse que han existido comunidades de ese tipo. Smith es culpable de haber otorgado validez para todos los tiempos a las características de la sociedad de su época; consideró como un móvil natural humano y convirtió en un principio universal de explicación, un rasgo de orden social de su tiempo que estaba históricamente condicionado” (Roll, 1994: 144). Para Smith, la natural propensión al intercambio del género humano parte del egoísmo: “cierta tendencia de la naturaleza humana que no busca una utilidad de tanto alcance: la tendencia al trueque, a la permuta, al cambio de una cosa por otra” (Smith, 1961: 17). Agrega más adelante: “El hombre necesita casi constantemente de la ayuda de sus semejantes, y sería inútil que la esperase únicamente de su benevolencia. Es más probable que la consiga si logra interesar en favor suyo el egoísmo de los demás, haciéndoles ver que redundan en provecho de ellos el hacer en su favor lo que les pide. (...) no esperamos nuestra comida de la benevolencia del carnicero, del cervicero o del panadero; la esperamos del cuidado que ellos tienen de su propio interés. No nos dirigimos a su sentimiento humanitario, sino a su egoísmo,

y jamás les hablamos de nuestras necesidades, sino de las ventajas que ellos lograrán” (Smith, 1961: 18).

<sup>7</sup>Al respecto señala Razeto: “...la ciencia económica moderna ha procedido como si todas las relaciones económicas pudieran ser sintetizadas y asumidas bajo la forma común del intercambio, como si todos los sujetos económicos pudieran ser considerados como ofertantes y demandantes, y como si el conjunto de los bienes económicos constituyese sólo un inmenso arsenal de mercancías. Con igual espíritu simplificador han sido construidos ‘modelos’ teóricos del mercado en términos de un circuito único y general resultante de todos los intercambios, regulado por un sistema de precios generado por la interacción de las solas fuerzas de la oferta y la demanda” (Razeto, 1994b:

32).

<sup>8</sup>Habla también de un tercer principio que llama “de la administración doméstica”, que consiste en la producción para el uso propio. “La práctica consistente en proveer las necesidades del propio hogar se convierte, en realidad, en un rasgo de la vida económica solamente en los sistemas agrícolas avanzados; pero incluso en estos casos esta práctica no tiene nada en común ni con el móvil de lucro ni con la institución de los mercados. Su modelo es el grupo cerrado. Cualesquiera que sean las entidades tan diferentes que forman la unidad autárquica — familia, aldea o casa señorial— el principio es invariablemente el mismo, producir y almacenar para satisfacer las necesidades de los miembros” (Polanyi, 1989: 98).

<sup>9</sup>En esta oportunidad no desarrollaremos los diferentes tipos, sin embargo unas relaciones económicas que son constitutivas de un cierto circuito económico integrado son: las de tributación y las de asignación jerárquica. Las relaciones de tributación presentan cierta similitud con las relaciones de cooperación, pero se diferencian de ellas en cuanto el sujeto receptor de los flujos económicos es un centro de poder decisional que se constituye y presenta como distinto de los sujetos que tributan; al tributar, éstos se desprenden de los bienes que transfieren, y pierden poder decisional sobre el fondo de recursos constituido por la suma de las tributaciones. Además, el hecho de tributar y el monto de la tributación se presentan como un deber y como una condición de pertenencia a la colectividad (Razeto, 1994b: 37). Mientras que en las relaciones de asignación jerárquica, los flujos tributarios encuentran su contrapartida en flujos que transitan en sentido inverso, desde los centros recolectores y decisionales hacia la colectividad en su conjunto o hacia sujetos particulares de ella (Ibid.: 37s.). Una exposición en

profundidad de las relaciones económicas la podemos ver en Razeto (particularmente, 1988: Capítulo VIII).

<sup>10</sup>Para ilustrar el establecimiento de redes de comercialización solidarias, parece conveniente citar dos entrevistas realizadas a microempresarios de Ciudad de México:


—“Desde hace dos años me dedico de nuevo a la costura. Pero esta vez mi trabajo es más regular, he conocido gente distinta de la de antes. Aprecian mi trabajo y vuelven con frecuencia” (Roubaud, 1995: 9).


—“Tal vez porque somos pobres. Yo cobro según la situación del cliente. Porque aquí todo el mundo es pobre. Si tal o cual persona me da un buen precio cuando le compro algo, tengo que darle buen precio cuando me hace un pedido. De ese modo nos ayudamos unos a otros. Unos hacen una cosa, otros hacen otra cosa, pero siempre ayudándonos” (Roubaud, 1995: 11).


<sup>11</sup>A. Gramsci, Quaderni del carcere. Torino, Einaudi, 1975, pág. 1477; citado por Razeto, 1994c: 93.

<sup>12</sup>Para profundizar respecto a las racionalidades económicas de consumo y optimización, ver el Capítulo XIV de Razeto, 1988: 471-507; trabajo sobre el cual se basa este apartado.


<sup>13</sup>Razeto define así el espacio económico: “Entre las necesidades humanas (cuya satisfacción es la causa final de la economía) y el mundo natural y social de donde se obtienen los recursos (que podemos considerar como la causa material de la economía), encontramos los distintos sujetos y unidades económicas que realizan y cumplen diferentes actividades y funciones económicas (todo lo cual es la causa eficiente de la economía), en las cuales se establecen diferentes tipos de relaciones, flujos, circuitos o mercados que conectan en distinto modo y en varios sectores y niveles —micro, sectorial y macro— todos los elementos integrantes de la economía, conforme a variadas formas de organización y a diversas racionalidades y lógicas operacionales (elementos que pueden asumirse como causa formal de la economía)” (Razeto, 1988: 20-23).

<sup>14</sup>Un desarrollo más completo lo podemos hallar en Razeto, 1988: 491-494. 

<sup>15</sup>Actualmente una de las posibilidades que se le presentan a los sectores populares es incrementar el consumo por medio del crédito. Esto trae consecuencias funestas pues se trata de consumir hipotecando ingresos futuros, ya que de los ingresos será necesario pagar un interés que disminuirá el ingreso disponible total, con la sola compensación de haber podido adelantar el consumo. 

<sup>16</sup>Un desarrollo más completo lo presenta Razeto en su libro Las donaciones y la economía de la solidaridad (1994: 179-184). 

<sup>17</sup>Uno de los teóricos más importantes del neoliberalismo, como Hayek, sostiene: “En los órdenes extensos tanto la solidaridad como el altruismo quedan restringidos a los pequeños subgrupos... todo intento de ajustar el comportamiento normal a tales principios redundaría en detrimento de la capacidad coordinadora del sistema. En la medida en que la mayor parte de las actividades productivas de los miembros trascienden los límites de la percepción individual, los impulsos altruistas innatos obstaculizan la plasmación de órdenes más extensos” (La

fatal arrogancia. Los errores del socialismo, 1990: 137; citado por Gutiérrez, 1998: 164). 

<sup>18</sup>Para Hinkelammert, “las alternativas sólo son factibles si se las buscan. En cuanto nuestra sociedad niega la legitimidad de cualesquiera alternativas, y usa todo su poder para hacerlas imposibles, las alternativas son en realidad imposibles, por más que sean factibles en sentido técnico. Pero no son imposibles” (Hinkelammert, 1995: 159). 