

Economía solidaria en el Ecuador: institucionalización y tipos de organizaciones

Solidarity enterprise in Ecuador: Institutionalization and types of organizations

Maria José Ruiz Rivera¹
maria.ruizrivera@uclouvain.be

Andreia Lemaître¹
andreia.lemaitre@uclouvain.be

Resumen

A partir de una revisión de la literatura sobre economía popular y solidaria, así como de un estudio empírico que incluyó entrevistas estructuradas y semiestructuradas y observación participante, el artículo tiene un doble objetivo. En un primer momento se restituyen las cuatro trayectorias institucionales que dieron lugar al reconocimiento político y jurídico de la economía solidaria (ES) y su inscripción en las políticas públicas en el Ecuador. En un segundo momento se propone una clasificación de cuatro tipos de iniciativas de ES, la cual se relaciona con las trayectorias institucionales expuestas. A la luz del ideal-tipo de EMES y los trabajos de Coraggio et al. (2015), se identifican las principales características diferenciadoras de los cuatro tipos de iniciativas, con respecto a su forma jurídica, la misión, la estructura de gobierno, los recursos movilizados, entre otros criterios. Finalmente se ilustran los tipos de organización (existentes y emergentes) que operan en los distintos campos de actividad económica en el panorama ecuatoriano.

Palabras clave: economía solidaria, tipología, institucionalización, trayectorias históricas.

Abstract

On the basis of a review of the existing literature on popular and solidarity economy as well as an empirical study including structured and semi-structured interviews and participant observation, the aim of the article is twofold. First, we present the four institutional paths that led to the political and legal recognition of solidarity economy (SE) and its enrollment in public policies in Ecuador. Second, we suggest a typology of SE initiatives that arises from those four institutional paths. In the light of the ideal-type proposed by EMES and the work of Coraggio et al. (2015), we identify the main distinctive features of the four models, regarding their legal forms, type of mission, governance structure, and resources, among other criteria. These models are then illustrated in different fields of activity, both established and emerging ones, in the Ecuadorian landscape.

Keywords: solidarity economy, typology, institutionalization, historical paths.

¹ Université Catholique de Louvain. Chaire d'économie sociale et solidaire au Sud (CESSS) / Centre d'Etudes du Développement / Centre Interdisciplinaire de Recherche Travail, État et Société. Collège Leclercq, Place Montesquieu, 1, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique.

Introducción

Los distintos actores que promueven experiencias de economía alternativa al modelo capitalista privado y al modelo público estatal se reconocen a sí mismos a través de conceptos históricamente instituidos como el cooperativismo y el asociativismo popular, junto a expresiones más recientes como "economía social", "economía solidaria", "economía del trabajo", entre otros. Estas últimas denominaciones surgieron a partir de las contribuciones teóricas y conceptuales de académicos latinoamericanos desde los años 80 (Coraggio, 1999; Razeto, 1984; Singer, 2006), quienes han analizado las prácticas de producción, intercambio, consumo y financiamiento de bienes y servicios, impulsadas por objetivos distintos a la única finalidad de maximización de beneficios. Estos conceptos han adquirido relevancia en el debate público en un marco de antineoliberalismo y de activismo antiglobalización, promovido desde las organizaciones de la sociedad civil en las últimas tres décadas, particularmente a partir del Foro Social Mundial de 2001.

Desde la segunda mitad de los años 2000, el auge de la denominada "nueva izquierda", asimilada en el discurso de varios gobiernos de América del Sur (Ellner, 2012), ha contribuido a la construcción conceptual y práctica de varias experiencias de institucionalización de la economía solidaria (ES) (Coraggio, 2013; Hillenkamp y Wanderley, 2015; Lemaître *et al.*, 2011). Estas experiencias han sido analizadas como parte de un proyecto de transformación del Estado, impulsado por un aparente giro postneoliberal (Ettlinger y Hartmann, 2015; Molyneux, 2008). En este marco, desde el 2008, la Constitución ecuatoriana reconoce un sistema económico "social y solidario" que incluye todas las formas de organización pública, privada y mixta, así como un sector "popular y solidario" (LOEPS, 2011, art. 283). Este último incluye los sectores cooperativo, asociativo, comunitario y las unidades económicas populares (LOEPS, 2011, art. 8). El término de "economía popular y solidaria" es así la categoría utilizada por las autoridades del Estado ecuatoriano para el diseño e implementación de una serie de planes de gobierno destinados a este sector (Nelms, 2015).

A partir de una revisión de la literatura científica y del análisis documental (intercambios escritos, informes administrativos, legislación, entre otros), entrevistas semi-estructuradas² (miembros de organizaciones de ES, autoridades públicas y representantes de redes, entre otras estructuras de apoyo a la ES) y la observación participante, el artículo tiene un doble objetivo. Por una parte se restituye las cuatro trayectorias institucionales que han dado lugar al reconocimiento político y jurídico de las iniciativas que se identifican bajo el término de economía

solidaria (ES). Por otra parte se propone una tipología de las iniciativas de ES en el Ecuador, la cual se relaciona con las cuatro trayectorias institucionales presentadas.

En un primer momento, el análisis se sitúa en los conceptos de *institucionalización* y de *arraigo político* (Lemaître, 2009). Posteriormente, a través de una mirada diacrónica, se describe el proceso de construcción del campo de la ES en el Ecuador, como resultado de una relación de *influencia recíproca* entre diferentes categorías de actores (iniciativas socioeconómicas, estructuras intermedias y autoridades públicas). En un tercer momento, a la luz del ideal-tipo propuesto por EMES (Defourny y Nyssens, 2013) y los trabajos de Coraggio *et al.* (2015), se identifican los cuatro modelos organizacionales de ES en el Ecuador. Para ello se presentan las características diferenciadoras de cada ideal-tipo con respecto a su forma jurídica, la misión, la estructura de gobierno, los recursos movilizados, entre otros criterios. Adicionalmente se ilustra brevemente la tipología propuesta según los distintos campos de actividad económica en el Ecuador. El artículo concluye con algunas propuestas de análisis para la agenda de investigación de la economía solidaria.

La institucionalización de la ES a la luz del arraigo político

La literatura científica sitúa a la economía solidaria entre las esferas pública y privada, en la medida que las iniciativas asociadas a este concepto son susceptibles de contribuir a la definición de cuestiones de interés general por medio de sus múltiples objetivos (económicos, sociales y políticos) (Laville, 2005b; Lemaître *et al.*, 2011). Desde esta perspectiva, Habermas (1986, 1997) plantea la capacidad potencial de las iniciativas de la sociedad civil (entre ellas las iniciativas de ES) de ejercer acción pública. Esta última, más allá de la actividad de los poderes del Estado, incluye toda acción ciudadana articulada al espacio público (Habermas, 1986, 1997), mismo que se refiere al bien común (Laborier y Trom, 2003). Es así que Fraser (1990) propone superar la separación formal y determinista que se ha asimilado entre las esferas económica y política desde los enfoques neoclásicos (ver Bauwens, 2013, para una perspectiva crítica a estos enfoques).

En esta línea, autores como Coraggio *et al.* (2015) sostienen que la articulación entre ambas esferas – materializada en las prácticas de las iniciativas de ES – permite la creación de condiciones propicias para la realización de un proyecto de democratización de la economía. En el caso del Ecuador, este proyecto consistiría en la consecución del "Buen Vivir", como nuevo paradigma de desarrollo (para un análisis de esta propuesta

² Entre abril y junio de 2015 se condujo 24 entrevistas semiestructuradas a líderes y miembros de iniciativas de ES, representantes de estructuras intermedias (ONG y redes de promoción de las iniciativas), y funcionarios y autoridades del gobierno central. Para la selección de entrevistados, se consideró interlocutores que participaron en las asambleas de diálogo social, celebradas durante la construcción de la Constitución de 2008 y de la Ley de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) en 2011, así como actores que no participaron en estos procesos. El objetivo de esta decisión fue reducir el sesgo de selección a favor de una posición "pro participación" (Gallegos y Espinosa, 2012) frente a otras posturas menos participativas.

macrosocietal, ver Acosta, 2010; Escobar, 2010; Sarrade-Cobos, 2015). De ahí la importancia de analizar el proceso de institucionalización de la ES en este contexto particular.

Para Salamon y Anheier (1998), el término de institucionalización se refiere a todo proceso que aporta estabilidad y recurrencia de determinadas prácticas socioeconómicas. En el caso de la ES, el término de institucionalización conduce por un lado a la construcción de un "campo de actores" (Ruiz Rivera y Lemaître, 2015) cuya racionalidad no consiste en la acumulación capitalista, sino a la consecución de alternativas a la propuesta de la modernidad neoliberal; y por otro lado se refiere a la inscripción de estos actores en la acción pública (Jubeto Ruiz *et al.*, 2014).

Varios autores (Coraggio, 2013; Defourny *et al.*, 1999) señalan que el fenómeno de institucionalización de la ES está directamente relacionado con la evolución de las políticas públicas. Para estos autores, la institucionalización implica, más específicamente, el proceso de construcción de una legislación y un aparato estatal favorable a la sostenibilidad de las iniciativas socioeconómicas. Este enfoque se centra en la construcción del entorno institucional (visto como el conjunto de normas – formales o no – en diferentes escalas y registros) en el cual operan las iniciativas de ES, mismo que moldearía sus objetivos y prácticas (Coraggio *et al.*, 2015). De manera más precisa, el análisis de la institucionalización de la ES se focaliza en los diversos mecanismos a través de los cuales las iniciativas adoptan los diferentes marcos legales y políticos, y cómo éstas modifican o adaptan, a su favor, las estructuras institucionales existentes. Sin embargo, esta lectura admitiría, *a priori*, que las relaciones entre las iniciativas de ES y su entorno institucional se producen de manera unívoca.

Así, contrariamente a una relación de contingencia, propia a los planteamientos de la "nueva economía institucional", autores como Vaillancourt (2009) y Laville *et al.* (2012) demuestran que las iniciativas de ES tienen incidencia en los marcos institucionales de manera que pueden contribuir al diseño de políticas públicas. En América Latina, un gran número de trabajos teóricos y empíricos en diferentes disciplinas (ver, por ejemplo, la obra de Laville, 2005a) han examinado la *dimensión pública* de los denominados "nuevos sujetos políticos", entre los cuales el autor sitúa a las iniciativas de ES. Los estudios en este campo han priorizado, sin embargo, el nivel microorganizacional frente al macroinstitucional (Sousa y Toye, 2014). Concerniente al segundo nivel, autores como Hillenkamp y Wanderley (2015), Wanderley *et al.* (2015), Hintze (2013) sostienen que, en Sudamérica, las experiencias de inscripción de la ES en la acción pública han sido, en algunos casos (ej., Venezuela), el resultado de una estrategia proactiva impulsada unilateralmente por el Estado, y en otros casos (ej. Brasil), el producto de una relación –

en tensión – entre la intervención estatal y la incidencia política de las iniciativas de ES.

Este último enfoque se refiere al fenómeno de *arraigo político*, el cual consiste en las distintas modalidades de interacción entre las iniciativas de ES y su contexto institucional, desde una hipótesis de influencia recíproca, contraria a un carácter unilateral del proceso (Lemaître, 2009). Así, el *arraigo político* implicaría la capacidad de las iniciativas socioeconómicas de ejercer acción pública. Para efectos del presente artículo, este concepto se operacionaliza por medio de tres criterios: (i) el reconocimiento y la participación de las iniciativas en el debate público, (ii) la construcción de un actor político reconocido en el espacio público (ej., movimiento social), y (iii) la participación de las iniciativas en el diseño y el desarrollo de políticas públicas.

Cuatro trayectorias institucionales de economía solidaria

Desde un enfoque institucional e histórico (Polanyi, 1944), según el cual la economía está encastrada en las esferas social y política, Ruiz Rivera y Lemaître (2015) sugieren que la institucionalización de la ES en el Ecuador es el resultado de una serie de relaciones de influencia recíproca entre diferentes categorías de actores: las iniciativas socioeconómicas provenientes de varias trayectorias institucionales, las estructuras intermedias (como la Iglesia, las ONG y las plataformas sociales), y el poder gubernamental. En algunos momentos, estas relaciones respondieron a una lógica ascendente (bottom-up) y, en otros, derivaron de acciones deterministas por parte del Estado (top-down). A continuación se presenta las cuatro trayectorias institucionales consideradas como fuentes de institucionalización de la ES en el Ecuador.

La tradición cooperativista

Desde sus orígenes, a principios del siglo XX, el cooperativismo ecuatoriano es un campo heterogéneo en cuanto a la naturaleza y al objetivo de sus actividades (ver Da Ros, 2007; Miño, 2013 para un análisis exhaustivo del cooperativismo ecuatoriano). El tipo de arraigo político del cooperativismo en el Ecuador se asocia con un oportunismo político que, en términos de Halfpenny y Reid (2002), se caracteriza por la instrumentalización histórica del modelo cooperativista por distintos actores como los gobiernos y las élites socioeconómicas a favor de sus intereses sectoriales.

Desde la segunda mitad del siglo XX, el cooperativismo ecuatoriano³ alcanzó reconocimiento en el debate público y en

³ En las zonas urbanas, las cooperativas surgieron como grupos formales, compuestos por industriales a pequeña escala, trabajadores asalariados y comerciantes de clase media vinculada al partido socialista y a las iniciativas de la Iglesia Católica. La misión de estas organizaciones era asegurar la asistencia mutua y la defensa profesional en ausencia de programas públicos de protección social. En las zonas rurales, donde la organización social se basa en las comunidades indígenas, varios grupos campesinos se consolidaron progresivamente bajo la figura de federaciones agrarias. Parte de su misión era reivindicar el derecho a la propiedad colectiva de la tierra y a una mayor representación política (Clark y Becker, 2007)

las políticas gubernamentales, mediante la acción de estructuras como la Iglesia Católica y los organismos internacionales de desarrollo (ej., la Agencia Americana para el Desarrollo Internacional – USAID) (Miño, 2013). Estas estructuras intermedias se enfocaron en el fortalecimiento y la reproducción del sector, por lo que su rol fue determinante en la inscripción del modelo cooperativista en la acción pública estatal. Desde una visión modernizadora, los programas gubernamentales promovieron el modelo cooperativista como principal operador para la ejecución de programas emblemáticos⁴. Así, durante las décadas de los años 50 y 60, con el apoyo financiero de las agencias de desarrollo, el Estado impulsó la conformación de dos tipos de cooperativas: agrícolas, y de ahorro y crédito (Chiriboga, 1987). Las primeras respondían al objetivo de aumentar la productividad agrícola frente a la necesidad de incrementar el volumen de exportaciones de cacao y banano. En el caso de las segundas, éstas asumieron el rol de proveedor de recursos financieros para la consecución del desarrollo industrial (Larrea y North, 1997).

Adicionalmente, como parte de las recomendaciones de la 49ª Conferencia de la Organización Internacional del Trabajo de 1965, se enfatizó la importancia de la integración del sector cooperativo. Tanto la Iglesia católica como las agencias de desarrollo (en un contexto de la “Alianza para el progreso”) contribuyeron a la creación de organismos nacionales de representación, como uniones y federaciones, que reunían a organizaciones de una misma rama de actividad económica. El objetivo de esta campaña fue facilitar la expansión numérica y geográfica del modelo cooperativista⁵. Sin embargo, las prácticas de las cooperativas creadas durante este período se caracterizaron por el predominio de un proyecto de acumulación material en detrimento de un proyecto solidario explícito (Miño, 2013). Por su parte, las élites socioeconómicas (propietarios de industrias cacaoteras y bananeras) instrumentalizaron el discurso y la figura cooperativista, con el propósito de acceder a beneficios y subvenciones públicas, lo cual conllevó a la configuración de relaciones clientelares con el Estado (Ortiz Lemos, 2014).

Estudios de caso sobre las cooperativas ecuatorianas de amplia trayectoria en los sectores de la producción y de las finanzas (Ruiz Rivera, 2014) sugieren que las organizaciones que habrían sido objeto de las políticas públicas de modernización de los años 60 y 70, y que hubieren alcanzado un crecimiento económico y organizacional acelerado, no anticiparon

los desafíos de gobernanza que conlleva ese tipo de trayectoria. Así, las prácticas de isomorfismo mercantil (Bidet, 2003), entendidas como la imitación de un modelo de acumulación propio a la empresa de capital, se asocian a la fragilidad de los mecanismos de control entre los miembros de estas iniciativas, así como al debilitamiento de su autonomía frente a actores externos. Una característica común entre estas organizaciones fue la deserción gradual de sus socios durante los períodos de crisis derivados de las políticas económicas neoliberales de los años 80 y 90.

Economía popular y rol de las estructuras intermedias

Las prácticas económicas basadas en principios como la solidaridad y la reciprocidad horizontal son inherentes a las comunidades andinas⁶ (Kleymeyer, 1994). A partir de 1970, tras la acción colectiva del movimiento campesino para el reconocimiento del mundo rural en la política pública, las prácticas económicas basadas en el trabajo autogenerado comenzaron a ser aprehendidas como formas de organización no asimilables a una economía informal en vías de modernización. Esta segunda trayectoria se refiere al asociativismo, cuya raíz se sitúa en la economía popular rural, pero surgió también en la economía popular urbana como medio de resistencia contra la exclusión del mercado laboral formal en un contexto de insuficiente expansión de la sociedad salarial (Hillenkamp, 2009).

Al igual que el cooperativismo tradicional, el fortalecimiento de las iniciativas de trabajo autogenerado, y su inclusión en el debate público, fueron posibles mediante el apoyo de estructuras intermedias. La Iglesia católica progresista, militante por la teología de la liberación⁷, y las organizaciones no gubernamentales (ONG) de desarrollo jugaron un rol clave en la acción colectiva de los grupos socioeconómicos en situación de precariedad (Ruiz Rivera y Lemaître, 2015). Por una parte, con base a valores como la solidaridad y la caridad cristiana, las comunidades eclesiales de base contribuyeron a generar las condiciones necesarias para superar la marginación y la inseguridad históricamente construidas en cuanto al acceso a recursos (Calvo y Morales, 2013). Por otra parte, las ONG de desarrollo impulsaron las prácticas de producción y de comercialización comunitaria⁸ en las zonas rurales del país (ver Espinosa, 2010 para un análisis

⁴ El Estado facilitó la creación de entidades orientadas a la promoción y a la regularización del sector cooperativo. La Dirección Nacional de Cooperativas se creó en 1961 como la institución responsable del diseño e implementación de programas orientados a la capacitación y asistencia técnica de las organizaciones (Jácome y Ruiz Rivera, 2013).

⁵ Según Hübenthal (1987), 4.378 cooperativas de producción operaban en 1982 frente a 2.280 organizaciones activas en 1973 (para un análisis diacrónico de este sector, ver Da Ros, 2007; Miño, 2013).

⁶ La minga y el ayni son formas tradicionales de ayuda mutua entre los miembros de una comunidad en tiempos de necesidad o de crisis.

⁷ Tras el II Concilio Vaticano en la década de 1960 que promovía una relación entre evangelización y compromiso social.

⁸ En 1991, bajo la impulsión de Maquita Cushunchic, nació la Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria (RELACC), cuyo objetivo es la construcción de un mercado solidario alternativo al mercado neoliberal en tres niveles: local, regional y suprarregional (Espinosa, 2010). Se trata de la estructuración de circuitos cortos de intercambio entre productores a proximidad territorial del Sur y consumidores del Norte.

de caso exhaustivo). Estas estructuras de apoyo promovieron la construcción de espacios de encuentro entre productores y consumidores en una lógica de comercialización directa (ej., tiendas vecinales y comunitarias, cooperativas de consumo, ferias locales y, posteriormente, las redes de comercio justo⁹).

La acción de ambos tipos de actores (Iglesia y ONG) fue decisiva para los procesos de empoderamiento de los productores. En primer lugar, las estructuras de apoyo impulsaron la creación de espacios democráticos al interior de las iniciativas; es decir, aquellas estructuras que facilitaban la toma colectiva de decisiones (ej., asambleas generales); y en segundo lugar, la creación de espacios públicos de proximidad que consistían en encuentros para la afirmación de los lazos sociales entre pares, así como la discusión de temas de interés común. Este tipo de acciones permitieron el paso de tácticas de supervivencia de productores individuales hacia estrategias de participación política y colectiva.

Según Andino (2013), las estructuras de apoyo desempeñaron un papel de interlocutores de las iniciativas de base en lo referente a sus necesidades (ej., acceso a materias primas y a espacios de trabajo, así como políticas redistributivas y de acceso a sistemas de protección social). Esta dinámica condujo a una difusión de conceptos como "economía solidaria" y "comercio justo" superando una noción de economía informal en el debate público; espacio en el cual se incluyó una visión crítica al orden económico mundial y al paradigma de desarrollo hegemónico que acentúa las inequidades entre regiones.

Esta segunda trayectoria se refiere así a una interpretación de la ES desde el trabajo autogenerado y el comercio justo. La modalidad de arraigo político de estas iniciativas¹⁰ consistió en la búsqueda e integración de un objetivo político en las prácticas económicas. Esta integración de una dimensión política de la ES fue impulsada por una intensificación de las acciones de las estructuras intermedias hacia la creación de espacios públicos. Sin embargo, la participación de las iniciativas de ES en las políticas nacionales es todavía secundaria en relación a la realización de sus objetivos económicos y sociales. Estos últimos continúan siendo prioridades para la sostenibilidad de las iniciativas.

Movimientos sociales y construcción de un actor político

Desde comienzos del siglo XX, el activismo antineoliberal y antiglobalización de las organizaciones de la sociedad civil ganaron importancia en el debate público en espacios tanto nacionales como regionales (ej., los foros sociales mundiales a partir de 2001). Es así que algunas iniciativas de las trayectorias anteriores encontraron en los movimientos sociales un meca-

nismo para ejercer nuevas formas de acción colectiva hacia la búsqueda de un cambio social y político.

La misión predominante de las iniciativas de ES se ubica en la dimensión socioeconómica, en la medida que comprende la creación de empleo y la generación de ingresos para asegurar las condiciones de vida de sus miembros (Coraggio, 1999). Por su parte, los movimientos sociales persiguen, en principio, objetivos de transformación social, lo cual responde a su naturaleza política (Petras, 2008). Sin embargo, durante la década de los 90, ambos tipos de actores coincidían en la radicalización de una crítica contra el neoliberalismo (Escobar, 2010). Es así que la inscripción de ciertas iniciativas socioeconómicas en la acción de los movimientos sociales permitió a las primeras alcanzar mayores espacios de participación política (Para un análisis de la articulación de la ES y los movimientos sociales, ver Scarlato, 2013). Por ejemplo, durante el crecimiento del capitalismo agrario, la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE), creada en 1986, se convirtió en el frente de la lucha popular de los grupos campesinos, trabajadores rurales y grupos urbanos empobrecidos (Petras y Veltmeyer, 2001). El discurso de la CONAIE articulaba la crítica hacia el modelo hegemónico con reivindicaciones étnicas, particularmente el reconocimiento de un estado plurinacional (Schaefer, 2009). Por tanto, las iniciativas de productores (principalmente de la región andina), cuyas demandas sociales eran convergentes con la CONAIE se imbricaron gradualmente con el movimiento indígena.

Adicionalmente, cada vez más interconectadas mediante la inscripción en redes a diferentes escalas (locales y regionales), las iniciativas ecuatorianas que reivindicaban "otra forma de hacer economía", comenzaron a movilizar un discurso común basado en la solidaridad como principio económico de funcionamiento, cuyo modo de integración es la reciprocidad horizontal (Jubeto Ruiz *et al.*, 2014). Para las iniciativas, este criterio explícito las distingue de la economía popular y de la economía de capital.

En Ecuador existen varias plataformas de actores que militan por esta concepción de la economía. *A priori*, estos actores han buscado cumplir un papel protagónico en términos de incidencia política. Entre ellas, el "Movimiento de Economía Social y Solidaria del Ecuador" (MESSE), creado en 2006, es una red de actores que, más allá de perseguir la incidencia política en beneficio del sector, provee servicios de asistencia técnica, apoyo a la comercialización y al acceso a recursos financieros de las iniciativas-miembro (Aguilar Baéz, 2014). No obstante, una agregación de las redes ecuatorianas de economía solidaria (incluyendo el MESSE) hacia la conformación de un movimiento social unificado ha sido parcial. La acción política de cada red resulta aún limitada ya que no ha trascendido sos-

⁹ Dentro del asociativismo popular, y en el marco de la comercialización comunitaria, surge la trayectoria del comercio justo. Esta última introduce la fijación de un precio más alto que el establecido en el mercado capitalista que valore el trabajo de los productores (Espinosa, 2010, p. 56). Los años 90 se caracterizaron así por las experiencias de articulación de estas iniciativas en redes de comercio justo regionales.

¹⁰ Por ejemplo, se estima que en el 2012 existían aproximadamente 14000 organizaciones comunitarias (SEPS, 2013).

tenidamente en el espacio público y, por lo tanto, encuentra limitaciones para ser reconocida por las autoridades estatales como el portavoz de la ES. Estas limitaciones obedecen por un lado a las restricciones institucionales que debilitan la dimensión participativa de las redes, y por otro lado a una ruptura e incluso fragmentación del trabajo colectivo entre las distintas plataformas sociales. Para Andino (2013), esta situación respondería, entre otros factores, a procesos de cooptación e instrumentalización de los actores sociales.

Esta trayectoria institucional de la ES – imbricada en la tradición de los movimientos sociales – introdujo una referencia normativa del sector, relativa a otro modo de producción, intercambio, y consumo, el cual se basa, más allá de las prácticas no utilitaristas, en un proyecto político explícito. Es así que la inscripción de las iniciativas en las diferentes redes, como el MESSE, condujo a una intensa movilización colectiva hacia la cuarta fuente de institucionalización de la ES en el Ecuador: la adopción en 2008 de una nueva Constitución que reconoce una economía popular y solidaria y define su rol en las políticas públicas.

Marco institucional desde 2008: reconocimiento y formalización de la economía popular

Tras períodos recurrentes de inestabilidad política y de movilización social (por ejemplo, desde el movimiento indígena en oposición al acuerdo de libre comercio con Estados Unidos), Rafael Correa fue elegido presidente constitucional en 2006. Su programa de gobierno se caracterizó por una crítica a los enfoques neoliberales y un reconocimiento de la importancia de la economía popular y solidaria en la economía nacional (Becker, 2011). Su discurso se basó en lo que se denomina "socialismo del Siglo XXI", que según autores como Rovira Kaltwasser (2011) y Morales López (2012) implica el retorno del Estado en su papel regulador sin extinguir la acción colectiva innovadora, ni la participación ciudadana en la acción pública. En este contexto, una de las primeras acciones de transformación emprendidas por el gobierno fue la creación de una asamblea constituyente, cuyo objetivo fue redactar una nueva Constitución política (Yates y Bakker, 2014).

Esta Constitución reconoció por primera vez la pluralidad económica, en la medida que considera las formas de organización privada, pública, mixta y un sector popular y solidario (LOEPS, 2011, art. 283). La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS) de

2011 operacionalizó este concepto de la economía al establecer un marco legal y un proceso de reforma burocrática para el reconocimiento de la economía popular y solidaria en el diseño de la política pública (Nelms, 2015). La Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria (AREPS) plantea, desde el mismo año, un conjunto de programas y proyectos emblemáticos para la promoción, la coordinación y el fortalecimiento del sector desde el Estado (Wanderley *et al.*, 2015).

En este contexto, una definición formal de la economía popular y solidaria, así como una serie de principios¹¹ fueron identificados colectivamente¹² a través del diálogo social entre diversos actores. Mediante encuentros periódicos (cerca de 17 talleres nacionales), los actores de ES identificaron los valores que los distinguirían respecto de otras formas económicas propias a los sectores público estatal y privado capitalista. Los valores mencionados con frecuencia y de manera explícita en los discursos de los actores y las autoridades públicas fueron: la solidaridad, la cooperación, la reciprocidad y la complementariedad. Todos ellos fueron también considerados como atributos del Buen Vivir.

En cuanto a las políticas de promoción de la economía popular y solidaria derivadas de este reconocimiento institucional, éstas insisten en las dimensiones asociativa y empresarial de los microemprendimientos. Con el fin de mejorar la productividad, la eficiencia y la competitividad de sus actividades económicas, los programas nacionales desde 2011 se centran en acciones que facilitan el acceso a mercados, fuentes de financiamiento y medios de producción (Castelao Caruana y Srnc, 2012, p. 123). Paralelamente, las acciones de normalización y control tienen una presencia significativa en el nuevo marco institucional. Es así que, desde 2012, el Estado ha emprendido a un proceso de registro nacional estandarizado para la cuantificación y la formalización de las iniciativas económicas de los sectores cooperativos, asociativos y comunitarios (Jácome y Ruiz Rivera, 2013).

La formalización deviene así una condición para que las iniciativas de ES puedan ser incorporadas en los programas públicos, orientados a facilitar el acceso a diferentes tipos de recursos. Por ejemplo, los programas de compras públicas apuntan a la articulación de la oferta de las iniciativas de ES como proveedores de bienes y servicios a la demanda de instituciones gubernamentales, que previamente se externalizaba a contratistas privados con una lógica de capital. Así, aquellos emprendimientos de economía popular – esencialmente informales – tienden a registrarse bajo la figura legal de asociaciones de producción. Según los funcionarios del Estado, la reducción de los costos de transacción es una de las principales motivaciones para la elección de esta

¹¹ En cuanto a los principios, la LOEPS establece: "la búsqueda del buen vivir y del bien común; la prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; el comercio justo y consumo ético y responsable; la equidad de género; el respeto a la identidad cultural; la autogestión; la responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y la distribución equitativa y solidaria de excedentes" (Artículo 4).

¹² Durante 11 meses se organizaron mesas de diálogo social que reunían a cerca de 1 800 activistas, líderes comunitarios, gerentes de cooperativas, movimientos sociales y representantes de las redes de economía solidaria (Muriel, 2012).

figura legal frente a otra figura, como la de cooperativa. Se observa así un aumento progresivo de iniciativas registradas bajo la figura legal de asociación en los últimos tres años: en 2015 se contabilizaron 5.223 asociaciones de productores frente a 3.959 registradas en 2014 y 1.683 en 2012 (Jácome, 2016).

Este proceso de registro es el punto de partida de una nueva vertiente de emprendimientos de economía popular. Las exigencias actuales de la práctica burocrática, conjugada a la heterogeneidad de las iniciativas de ES (en términos de tamaño y de lógicas de funcionamiento), conducirían a lo que Nelms (2015, p. 119) denomina "instrumentalización de la dimensión social" por parte de ciertas iniciativas y de los funcionarios de Estado. Estos últimos, para la selección de beneficiarios de los programas públicos, y con el fin de reportar la evolución de indicadores sociales (ej., aquellos relacionados con la creación de empleo), dan prioridad a criterios basados en el tamaño de las iniciativas a expensas de la existencia (o no) de valores propios de la ES.

La cuarta trayectoria institucional no se identifica necesariamente con una lógica comunitaria o con las prácticas de gestión y control democráticos. En este caso, las iniciativas no se reconocen como un proyecto socioeconómico y político alternativo al modelo capitalista. Para ellas, el término de ES se refiere a una oportunidad para su inscripción en los programas de promoción del Estado¹³. Esta vía de institucionalización es la más reciente, y su modalidad de arraigo político consistiría en una estrategia pragmática por parte de las iniciativas, las cuales se identifican como parte de la ES a partir del marco institucional de 2008.

Institucionalización de la ES: cuatro tipos de iniciativas

El análisis histórico sugiere que el proceso de institucionalización de la ES en el Ecuador es el resultado de una serie de relaciones recíprocas que reflejan tensiones entre las iniciativas (cooperativas y asociaciones arraigadas o no en movimientos sociales), las estructuras intermediarias (ONG, fundaciones eclesiásticas, redes y federaciones) y la intervención estatal. Este proceso condujo a un amplio reconocimiento e inscripción de las iniciativas de ES en el debate público. En determinados períodos, las interacciones entre las distintas categorías de actores fueron determinadas por una lógica ascendente (bottom-up). De ahí la trayectoria de las iniciativas arraigadas en movimientos sociales que permitió construir las condiciones para la reproducción de la ES reafirmando un proyecto distinto a la única maximización de beneficios mediante la integración de una dimensión polí-

tica. En otros períodos, las prácticas de institucionalización se produjeron desde una lógica descendente (top-down) la cual está modificando la naturaleza de las iniciativas existentes. La trayectoria de aquellos emprendimientos de economía popular ilustra este tipo de relación. Con el fin de acceder a recursos públicos mediante la participación en programas gubernamentales, las iniciativas optan por formalizarse bajo la figura de ES, sin la consecución de un proyecto solidario implícito.

Este análisis sugiere asimismo que las trayectorias examinadas habrían dado lugar a distintas categorías de ES en el Ecuador. Con el objetivo de apoyar este argumento, se combinó la lectura histórica con un análisis de cómo varias categorías de actores construyen hoy en día sus discursos que los reivindican como ES. Cada tipo de iniciativa (Tabla 1) responde a una fuente de institucionalización, sin un orden jerárquico particular.

Clasificación de la economía solidaria: variables e indicadores

A través de un análisis sintético, a la luz de los indicadores propuestos por EMES (Defourny y Nyssens, 2013), se discuten algunas de las características distintivas de los cuatro modelos de ES en tres dimensiones¹⁴: el proyecto económico, la misión social y la dimensión política (Tabla 2). Los modelos de ES deben ser considerados como ideal-tipos, los cuales, en lugar de constituir criterios prescriptivos, permiten posicionar cada categoría dentro de un conjunto de unidades e identificar subconjuntos (Defourny y Nyssens, 2013). Adicionalmente, debido a las especificidades del contexto ecuatoriano (trayectorias institucionales 2 y 4), se completa este análisis con los planteamientos de Coraggio et al. (2015). Su enfoque es similar al de EMES; sin embargo, su particularidad es que permite ampliar la comprensión de la dimensión política al analizarla más allá del ámbito de la gobernanza. Coraggio *et al.* (2015) exploran la dimensión política desde el rol que las iniciativas de ES cumplen en la creación de espacios públicos – micro e intermedios – y los intercambios que estos espacios permiten entre los miembros y su entorno institucional. Esta interacción conduciría a una eventual coconstrucción de cuestiones sociales de las iniciativas de ES con las autoridades públicas (Laville, 2005b).

Dimensión económica

Para las cuatro categorías, el objetivo económico es convergente. Este corresponde a la actividad de producir bienes y

¹³ En 2015, las iniciativas de ES registradas generaron \$ 96,7 millones en ventas, de los cuales 91% correspondió al mercado público y el 9% restante resultó de las ventas en el mercado privado (IEPS, 2016).

¹⁴ Entre noviembre de 2015 y febrero de 2016 en el marco del proyecto ICSEM (ver www.iap-socent.be/icsem-project), se condujeron entrevistas estructuradas a dirigentes y miembros de 12 iniciativas de producción y de servicios de la ES: tres organizaciones que operan bajo la figura legal de cooperativa, tres iniciativas que operan como asociaciones (urbana y rurales), tres organizaciones comunitarias (rurales), y tres iniciativas formalizadas, a partir del 2011, bajo la figura de asociaciones (periurbanas).

Tabla 1. Tipología de la ES en el Ecuador.
Table 1. ES typology in Ecuador.

Tipo	Descripción general	Tradicición
Cooperativas	Organizaciones formales compuestas por un grupo de personas, asociadas voluntariamente, que buscan satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes, a través de prácticas basadas en principios de cooperación y ayuda mutua. Los miembros son, <i>a priori</i> , los principales beneficiarios de la actividad económica. Estas organizaciones operan, en principio, en un marco de democracia económica (mediante la institución de órganos de representatividad).	Cooperativismo tradicional
Organizaciones basadas en una lógica comunitaria y territorial	Iniciativas, arraigadas en la economía popular, en las cuales sus miembros se relacionan por una pluralidad de vínculos (familiares, étnicos, culturales o de género). Caracterizadas por la importancia de la dimensión territorial, más allá de la noción de ubicación geográfica. Estas iniciativas incluyen el empoderamiento de sus miembros como objetivo de sus actividades. Operan en una lógica de autogestión, en el sentido estricto de manejo en partes iguales por parte de los trabajadores.	Asociativismo popular
Organizaciones encastradas en los movimientos sociales	Iniciativas arraigadas o no en la economía popular, cuyos miembros se relacionan por una pluralidad de vínculos (familiares, étnicos, culturales o de género). Caracterizadas por una dimensión política, estas iniciativas podrían aparecer como nuevas formas de acción colectiva con un proyecto explícito: la búsqueda de la transformación social, basada en una concepción postneoliberal del desarrollo. Operan en una lógica de autogestión.	Movimientos sociales
Nuevos emprendimientos de economía popular	Emprendimientos compuestos en su mayoría por emprendedores urbanos, pequeños negocios familiares, trabajadores autónomos, que no responden necesariamente a una lógica comunitaria. Estas iniciativas sirven principalmente intereses individuales o del grupo. La misión de estas iniciativas es la generación de ingresos y tienen un enfoque de mercado.	Marco institucional a partir de 2008

servicios de manera continua. Esta condición hace que sea posible distinguir todos los modelos de ES de otros tipos de organizaciones sin fines de lucro que cumplen una misión social, pero no realizan actividades económicas, tales como las estructuras de apoyo (ej., las fundaciones).

Por un lado, las cooperativas y los nuevos emprendimientos de economía popular sitúan a la actividad de producción como el motor principal, o uno de los más importantes, para la misma existencia misma de la organización. En ambas categorías de organizaciones se propende a la realización de un margen económico por medio de sus transacciones económicas, sin descuidar otros objetivos sociales (principalmente en el caso de las cooperativas). Por otro lado, las dos categorías restantes (organizaciones comunitarias y organizaciones arraigadas en los movimientos sociales) relacionan directamente su objetivo económico con la prestación de servicios colectivos para mejorar las condiciones de vida de sus miembros e incluso de sus comunidades. Este es el caso, por ejemplo, de las organizaciones comunitarias que proporcionan canales de riego en las zonas rurales.

Múltiples recursos y relaciones económicas

Siguiendo el enfoque de Polanyi (1944) aparece una definición sustantiva de la economía que se opone a la concepción

formal basada en una racionalidad de maximización de la utilidad. Este enfoque introduce la noción de pluralidad económica, según la cual las relaciones entre los diferentes actores que participan en la actividad económica responden a una coexistencia de distintos principios (o lógicas de integración): el mercado a través de las ventas; la redistribución reflejada en las subvenciones públicas; la reciprocidad desde las prácticas de retribución entre las organizaciones de ES y la colectividad de influencia; y la administración doméstica.

Para efectos de caracterización de los tipos de organización de ES, esta pluralidad supone la combinación de recursos de varios orígenes. El siguiente análisis se basó en la identificación de la principal fuente de recursos (Gardin, 2006), considerada como determinante para el cumplimiento de los objetivos y las actividades productivas por parte de los entrevistados.

En cuanto al principio de la reciprocidad en particular, dado que durante la investigación de campo no se pudo realizar un análisis exhaustivo de las prácticas efectivas de las organizaciones, el análisis se orientó a los discursos de los actores quienes asociaron espontáneamente este principio de "reciprocidad" con aquellas prácticas de donación (aportes voluntarios principalmente no monetarios de miembros de la comunidad). Sin embargo, esta conceptualización de reciprocidad puede revelarse restrictiva, en la medida que limita este principio a una economía no monetaria y a un enfoque único de recursos. Con el fin de evitar un sesgo conceptual, se hace una inflexión en el uso

Tabla 2. Variables e indicadores.
Table 2. Variables and indicators.

Dimensión	Variable		Indicadores
Económica	Producción continua de bienes y/o servicios		La actividad productiva es la razón de ser, o una de las principales razones de ser, de la iniciativa. La iniciativa de ES está directamente implicada en la producción de bienes o servicios. La actividad productiva debe ser coherente con la misión social y con otros tipos de objetivos (ambientales y políticos) perseguidos por la iniciativa.
	Viabilidad económica		La iniciativa no se sostiene únicamente por ingresos procedentes del mercado. Los recursos (y sus orígenes) pueden tener un carácter híbrido: mercado, subvenciones públicas, recursos de la reciprocidad (donaciones, trabajo voluntario, entre otras formas), recursos de la administración doméstica.
Social	Misión social		Uno de los principales objetivos de la iniciativa es el servicio a la comunidad o a un grupo específico de personas (miembros y sus familias) para la satisfacción de necesidades materiales e inmateriales.
	Valorización del trabajo		La iniciativa prioriza la valorización del trabajo por encima de la acumulación de capital. Así, los miembros son también trabajadores y la mayoría de trabajadores (>50%) son miembros.
Política	Estructura de gobierno	Toma de decisiones	El poder para la toma de decisiones no se basa en la propiedad del capital. Se aplica el principio de «un miembro, un voto», o al menos un proceso de decisión en el que los derechos de voto no se dividen en función de la detención de capital. El poder de decisión es compartido entre los miembros de la iniciativa. Los miembros participan activamente en la definición de asuntos de interés común (ej. la misión y las estrategias para alcanzarla).
		Distribución de excedentes y destino de los mismos	Las iniciativas no distribuyen sistemáticamente los potenciales excedentes entre sus miembros. En caso que la distribución esté reglamentada, se lo hace de manera limitada para evitar conductas de maximización. En caso de existir excedentes, éstos se destinan a actividades colectivas y favorables a la misión de la iniciativa.
	Dim. Pública	Objetivo político explícito	Más allá de la generación de empleo o de ingresos, la iniciativa apunta explícitamente en su misión a una transformación estructural de orden político, económico o social.
		Creación de espacios públicos	La iniciativa busca lograr incidencia en asuntos públicos, más allá de los intereses propios de la organización, a través de la participación en procesos de deliberación en espacios públicos (de proximidad e intermedios) que incluyen actores externos a la organización (ej., afiliación a redes y organismos de intermediación política en las discusiones con autoridades públicas).

Fuente: basados en EMES (2012) y Coraggio *et al.* (2015).

del concepto desde la propuesta de autores como Hillenkamp (2013), Servet (2007) y Sabourin (2011). Estos autores reconocen que la reciprocidad puede manifestarse como la forma dominante de integración económica en las organizaciones de ES. Por su parte, Servet (2007, p. 255) reconoce que la reciprocidad “no se reduce ni a una práctica primitiva (desde un enfoque evolucionista), ni a una relación de don/contra-don”. En la línea de Polanyi (1977), la reciprocidad es aprehendida como todo tipo de articulación e interdependencia voluntarias entre actores en el modo de organizar la actividad económica. Estas interdependencias se basan en la complementariedad y son construidas con una visión de bien común.

En cuanto a las cooperativas, sus miembros señalan los recursos provenientes del mercado, a través de la venta de bienes o servicios, como la principal fuente de financiamiento para la realización de sus actividades y la sostenibilidad de la organización. Estos actores identifican una proporción mínima de recursos provenientes de la reciprocidad (ej., trabajo voluntario o donaciones por parte de estructuras de apoyo), y no mencionan la presencia de relaciones propias a la administración doméstica al interior de las organizaciones. Por el contrario, los miembros de estas iniciativas indican una presencia significativa de recursos provenientes de la redistribución, particularmente en una forma no monetaria, como

aquellos servicios de formación profesional en el marco de los programas públicos.

Los miembros de las organizaciones comunitarias identifican los recursos provenientes del mercado como un factor clave en sus relaciones económicas. En cuanto al tipo de mercado, destaca que este tipo de iniciativas están muy frecuentemente vinculadas a los circuitos de comercio justo. Los entrevistados señalan que los recursos de la redistribución (bajo la forma de actividades de formación profesional por parte de las ONG o funcionarios del Estado), así como los recursos voluntarios (ej., donaciones de la comunidad) son primordiales para el cumplimiento de su misión. Estas iniciativas manifiestan asimismo el limitado acceso a recursos públicos monetarios (ej., subvenciones o capitales reembolsables y no reembolsables) debido a las asimetrías de información que les impide disponer de las garantías de crédito solicitadas por las agencias públicas.

Referente a las organizaciones arraigadas en movimientos sociales, los miembros señalan una proporción importante de recursos del mercado, obtenidos en circuitos cortos y redes de comercio justo. Sin embargo, los entrevistados identifican que las relaciones de mercado, de por sí, no garantizan la generación de beneficios colectivos en un sentido amplio (para los miembros y la comunidad). Las relaciones basadas en la reciprocidad (principalmente las donaciones) y en la redistribución "delegada" (ej. servicios de financiación y de capacitación proporcionadas por ONG y plataformas sociales) aparecen como las principales fuentes de recursos para asegurar la continuidad de sus actividades. Al igual que las organizaciones comunitarias, las iniciativas articuladas a los movimientos sociales no participan particularmente de subvenciones públicas. Estas iniciativas identifican fuertes obstáculos institucionales, como los criterios de selección aplicados por las autoridades públicas para acceder a recursos monetarios.

Concerniente a los nuevos emprendimientos de economía popular, los miembros señalan que los ingresos derivados de mercados cautivos desde una relación de redistribución (beneficios resultantes de los programas estatales (ver 3.4), o bajo la forma de financiación y de servicios de formación) son esenciales para su funcionamiento. Sin embargo, los entrevistados concuerdan con la vulnerabilidad de este tipo de recursos que son susceptibles a posibles cambios de reglamentaciones. Por el contrario, estas iniciativas no señalan la presencia de recursos de la comunidad, pero indican que las relaciones propias a la administración doméstica – es decir, la articulación de familias que participan en el emprendimiento, donde cada unidad procura atender a sus necesidades con sus propios recursos, particularmente su trabajo – son una estrategia importante para su subsistencia, especialmente durante los períodos de vulnerabilidad.

Finalmente se subraya que este tipo de lectura, basada en los orígenes de los recursos y en el tipo de relaciones econó-

micas, contribuye al reconocimiento de la pluralidad económica en la cual las organizaciones operan. Estos principios económicos pueden coexistir en una organización, en donde uno puede predominar frente a los otros sin anularlos (Maucourant, 1995).

Dimensión social: generación de empleo e ingresos

Los cuatro modelos de ES afirman explícitamente cumplir una misión de generación de empleo e ingresos, la cual todos priorizan como el objetivo principal de la actividad económica para satisfacer así las necesidades de consumo de sus miembros. Esta misión es la razón por la cual las iniciativas de ES son actualmente objeto de las políticas públicas dirigidas a fomentar la inclusión socioeconómica y la reducción de la pobreza en el Ecuador (Castelao y Srnc, 2012). Es el caso, por ejemplo, de los nuevos emprendimientos de economía popular, cuyos miembros entrevistados asimilan la misión de generación de empleo como la validación y legitimación de su participación en los programas públicos.

Objetivos secundarios

Más allá de la misión de creación de empleo y generación de ingresos, la dimensión social también podría abarcar otros objetivos, tales como la cohesión social, la reducción de desigualdades, entre otros (Coraggio *et al.*, 2015). Las iniciativas de ES, por tanto, pueden prever múltiples objetivos.

En cuanto a las cooperativas y a las organizaciones comunitarias, ambos tipos de iniciativas consideran su misión de creación de empleo e ingresos como la "razón de ser" para asegurar el sustento de sus miembros y de otros grupos dentro de sus comunidades de operación. En el caso particular de las organizaciones comunitarias, la noción de empoderamiento es un componente vital de su misión, puesto que éste representa uno de los principales beneficios que los miembros pueden desarrollar al participar en la organización. Lemaître y Helmsing (2012, p. 754-755) han resaltado que "la actividad económica en las organizaciones [podría aparecer] como un medio para empoderar a los trabajadores y tener así acceso a la ciudadanía [...] Estos últimos perciben poco a poco sus capacidades, tomando conciencia de la exclusión económica, social y política". Estrechamente relacionadas a las estructuras intermedias de apoyo a la ES, tales como las ONG, la participación de las organizaciones comunitarias en los programas de formación (enfocados en la profesionalización y la "sensibilización"¹⁵) permiten a los miembros acceder progresivamente al espacio público.

Por su parte, las organizaciones arraigadas en los movimientos sociales mencionan la importancia de un objetivo ético

¹⁵ Los actores se refieren como "sensibilización" a aquellos programas de formación centrados en la adquisición de conciencia sobre lo que otorga derecho a la participación. Este término subraya la configuración de una dimensión política incipiente dentro de las prácticas de las organizaciones.

como parte de su misión social. Scarlato (2013) sostiene que este tipo de organizaciones desarrollan más una consciencia sobre los derechos democráticos, y las capacidades colectivas necesarias para la búsqueda del bien común en el medio y el largo plazo, respecto de otros tipos de iniciativas que reflejan en su misión intereses inmediatos. Se discute más sobre este tema en la sección 3.4 referente a la dimensión política de la ES.

Valorización del trabajo

En su discurso, los cuatro tipos de iniciativas de ES priorizan la valoración del trabajo sobre el capital en el modo de participación de los miembros en la organización.

En las organizaciones comunitarias y las organizaciones arraigadas en los movimientos sociales, los entrevistados indican que la mayoría de sus trabajadores son también miembros de la organización, propietarios y a la vez beneficiarios de los recursos. En estas iniciativas se manifiesta que existe una presencia mínima de trabajo remunerado. Por el contrario, en los nuevos emprendimientos de economía popular, los miembros no son necesariamente trabajadores, y hay una presencia significativa de trabajo remunerado. Este es el caso, por ejemplo, de los emprendimientos de confección textil, donde los trabajadores asumen una relación laboral de dependencia en condición de empleados y, cuya duración es variable. Los entrevistados mencionan que las actividades de producción durante los períodos de participación en programas estatales (ej. confección de uniformes para la provisión en escuelas públicas) exigen, en ocasiones, una parte significativa de trabajo subcontratado. En ocasiones, la remuneración no se realiza de manera formal (por ejemplo, cuando la remuneración es inferior al salario mínimo unificado, relativa a la jornada de trabajo). En cuanto a las cooperativas, los trabajadores son, *a priori*, miembros de la organización. Sin embargo, esta condición puede variar de un campo de actividad a otro. A modo de ejemplo, el trabajo remunerado en las cooperativas de transporte es representativo, puesto que existe una relación contractual entre los socios, propietarios de los vehículos, y los operarios (conductores). Estos últimos intervienen como empleados y no (o apenas) toman acción directa en la gestión de la organización (Ruiz Rivera, 2014).

Dimensión política: estructura de gobierno

En esta sección se analizan los aspectos concernientes a la propiedad, particularmente los procesos de toma de decisiones y los mecanismos de distribución de excedentes en cada tipo de organización de ES.

Toma de decisiones

En los cuatro modelos de ES observados, los entrevistados mencionaron que, por principio, la toma de decisiones se basa en

criterios ajenos a la propiedad del capital. Sin embargo, existen ciertas especificidades con respecto al tipo de organización.

Las cooperativas afirman que la operación de sus actividades productivas se realiza en un marco de propiedad conjunta, pero de democracia económica indirecta. De hecho, la LOEPS insta a que estas organizaciones deben establecer órganos de representatividad: una asamblea general, un consejo de administración y un consejo de vigilancia, para lo cual los miembros, en partes iguales, eligen sus representantes. Los entrevistados declaran que la práctica corresponde a "un trabajador equivale a un voto" en concordancia con los principios promovidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Los miembros delegan el poder a sus representantes para la toma de ciertas decisiones de la operación cotidiana. Sin embargo, la asamblea general es el órgano supremo para la toma de decisiones que determina la sostenibilidad de la organización.

En cuanto a las organizaciones comunitarias y a las organizaciones arraigadas en los movimientos sociales, ambos tipos de iniciativas sitúan a la autogestión en el centro de sus prácticas. La autogestión, de acuerdo con Lemaître y Helmsing (2012, p. 755), se refiere a la administración de la organización "en partes totalmente iguales", donde "los miembros detienen el poder en igual proporción". En este sentido, los entrevistados de ambos tipos de organizaciones expresan su voluntad de lograr una participación activa de todos los miembros, tanto en la definición de la misión, así como en los medios y estrategias para lograrla. Así mismo, esta participación implicaría compartir el conocimiento (sobre asuntos relacionados a los clientes, proveedores, estructuras de apoyo, redes, entre otros grupos de interés). En los nuevos emprendimientos de economía popular, los procesos de toma de decisiones no involucran necesariamente la participación de todos los miembros: los miembros pueden delegar el poder a un líder (fundador de la iniciativa, en la mayoría de los casos) que tiene la tarea de ejercer las responsabilidades de gestión de la organización.

Destaca que los varios tipos de organizaciones de ES, excepto las cooperativas, pueden superponerse y navegar entre las prácticas de autogestión y de democracia económica indirecta. Este tipo de elección depende también de la forma jurídica que las iniciativas adoptan. Por tanto, una vez que las organizaciones de cualquier categoría (comunitarias, arraigadas en movimientos sociales, o nuevos emprendimientos de economía popular) optan por registrarse como "asociaciones", éstas serán legalmente obligadas a elegir un director general y establecer órganos de representatividad: una junta administrativa (compuesta por 3 a 5 miembros), y una junta de vigilancia (máximo 3 miembros).

Distribución de los excedentes

Las normas establecidas para la distribución de ingresos y excedentes difieren en función del tipo de iniciativa.

Los entrevistados de las cooperativas manifiestan que la LOEPS obliga a conformar un "fondo de reserva legal", el cual

es indivisible y reservado a resolver únicamente contingencias económicas. Este fondo corresponde por lo menos al 50% del excedente anual. Así mismo, las cooperativas deben contribuir, por ley, hasta un 5% de sus excedentes al organismo nacional de control (Superintendencia).

Por el contrario, en las organizaciones comunitarias y en las organizaciones arraigadas en los movimientos sociales no existen sistemáticamente criterios formales sobre la repartición de excedentes. Las condiciones son establecidas en los reglamentos internos de las iniciativas. Al respecto, los entrevistados de ambas categorías manifestaron que los recursos generados por este concepto se distribuyen según criterios de productividad, tales como las horas trabajadas o las unidades efectivamente producidas. En caso de existir excedentes al final del año fiscal, esos recursos se asignan a proyectos colectivos, tales como programas de capacitación dirigidos a los miembros, actividades de recreación, o eventos organizados para sus familias y la comunidad.

En cuanto a los nuevos emprendimientos de economía popular, los entrevistados manifiestan que los ingresos son regularmente ínfimos y, en caso de existir excedentes, estos se distribuyen entre los miembros en función del trabajo cumplido. Este tipo de iniciativas se caracteriza por la volatilidad y la fragilidad organizativa en la creación de trabajo e ingresos estables.

Dimensión pública

Adicionalmente a la estructura de gobierno, otros criterios relacionados con la dimensión política a la luz de Coraggio *et al.* (2015) se revelan necesarios para caracterizar la ES en el Ecuador. En esta sección, se analiza la existencia de un objetivo político explícito, así como la dimensión pública de cada tipo de organización. Las observaciones sugieren que la presencia y la apropiación de una dimensión política por parte de las iniciativas de ES permite un mejor entendimiento sobre la articulación de estas últimas con otros actores externos (como las estructuras de apoyo y las autoridades gubernamentales). Este análisis avanza criterios definitorios para la distinción de un tipo de ES frente a otro.

Objetivo político y participación en espacios públicos

Además de los objetivos socioeconómicos, las iniciativas de ES podrían reivindicar un objetivo político explícito, orientado hacia el cambio institucional (Coraggio *et al.*, 2015). Esta dimensión política se observó mediante el examen de la dimensión pública de las iniciativas, la cual se refiere a su participación en el espacio público. Se observó así la voluntad de las iniciativas de relacionarse con actores externos para discutir y debatir sobre cuestiones de interés general, así como la toma de decisiones más allá de los intereses propios a la organización. Coraggio *et al.* (2015) sostienen que la presencia de esta dimensión pública en las organizaciones de ES podría contribuir a un escenario de

coconstrucción de la acción pública, no sólo como la producción del Estado, sino impulsada también por la ES. Esta dimensión se refiere así a la creación de espacios públicos autónomos (basados en la proximidad), y a la participación de las iniciativas en espacios públicos intermedios, cuyo objetivo es impulsar un cambio institucional (Greenwood y Suddaby, 2006).

Los miembros de las cooperativas, las organizaciones comunitarias y las organizaciones encastradas en los movimientos sociales declaran que, dentro de sus actividades, se prevé la creación de espacios públicos autónomos (como ferias de comercialización directa) en los cuales, adicionalmente a las actividades de intercambio comercial, se discute y delibera sobre las cuestiones de interés común. Para los entrevistados, esta acción colectiva hace posible evaluar de forma continua los intereses y valores de la organización, así como construir un proyecto político a largo plazo.

En cuanto a la participación en espacios públicos intermedios, las cooperativas suelen tener membresía oficial dentro de federaciones sectoriales, lo que según estas iniciativas facilita su participación en el espacio público. Sin embargo, los entrevistados identifican la búsqueda de un objetivo político como subsidiario con respecto a sus objetivos económicos y sociales. Los líderes de las cooperativas resaltaron su participación activa en la construcción de la LOEPS, calificando esta experiencia como la concretización histórica de un proyecto político de reconocimiento institucional. Hoy en día, la búsqueda de un proyecto político se sitúa en un plano implícito y no necesariamente compartido por todos los miembros.

Por su parte, las iniciativas basadas en una lógica comunitaria identifican la búsqueda de un objetivo político como parte importante de su misión. Sin embargo, lo que define y delimita el alcance de todo proyecto político de las organizaciones comunitarias es su interacción con las estructuras intermedias (en su mayoría ONG y plataformas sociales). Estas últimas son más propensas a fomentar espacios de diálogo entre una pluralidad de actores (incluidas las autoridades públicas) en los cuales, según Lemaître y Helmsing (2012), puede aparecer la necesidad de reparación social y emancipación. Por ejemplo, las experiencias de cajas de ahorro tienden a adherir, de forma sistemática, su discurso a la crítica promovida por las ONG sobre la exclusión y la marginación del sistema bancario tradicional. Destaca que esta adhesión de las iniciativas comunitarias a los organismos de representación (como las federaciones) está principalmente motivada por la oportunidad que la relación simboliza en términos de acceso a mercados y a las actividades de formación, y no necesariamente impulsada por un proyecto político.

En lo que respecta a las organizaciones arraigadas en los movimientos sociales, su objetivo político se evidencia explícitamente en la capacidad de crear espacios públicos autónomos, a la vez que en la disposición de participar en espacios intermedios con las autoridades públicas. Los entrevistados consideran como una actividad crucial la búsqueda de intercambios reiterados con múltiples actores fuera de la organización, con la finalidad de discutir y deliberar sobre asuntos públicos. A modo de ejemplo,

Tabla 3. Tipología de la ES en el Ecuador.
Table 3. ES typology in Ecuador.

	Tipo 1		Tipo 2		Tipo 3		Tipo 4	
Criterio	Cooperativas		Organizaciones comunitarias		Organizaciones encastradas en movimientos sociales		Nuevos emprendimientos de economía popular	
Dimensión	Fuentes de institucionalización	Cooperativismo tradicional	Asociacionismo popular ONG e Iglesia católica		Movimientos sociales		Nuevo marco institucional	
	Forma organizacional adoptada	Cooperativas	Informal/Asociaciones		Informal/Asociaciones		Emprendimientos individuales, y/o familiares recientemente formalizados como asociaciones	
Económico	Recursos principales que sustentan la actividad	(1) Recursos del mercado de la venta de bienes y servicios	(1) Recursos del mercado (2) Recursos voluntarios	(1) Recursos voluntarios (2) Recursos de mercado	(1) Recursos voluntarios (2) Recursos de mercado	(1) Subsidios públicos (Redistribución pública)		
	Tipos de mercado (inserción)	Mercado capitalista	Comercio justo	Circuitos cortos Comercio justo	Circuitos cortos Comercio justo	Mercados públicos Mercado capitalista		
Social	Misión/objetivo	Cooperación y asistencia mutua por adhesión voluntaria	Generación de empleo e ingresos y empoderamiento de lo/as socio/as	(Más radical) transformación social hacia un nuevo paradigma de desarrollo (sociedad más inclusiva/ecológica)...	(Más radical) transformación social hacia un nuevo paradigma de desarrollo (sociedad más inclusiva/ecológica)...	Generación de empleo y de ingresos respondiendo a necesidades individuales o de un grupo determinado		
	Socios	Socios = usuarios pero depende del campo de actividad	Socios =/≠ usuarios	Socios =/≠ usuarios	Socios =/≠ usuarios	Socios ≠ usuarios		
Estructuras de gobierno	Número mínimo de fundadores	20 socio/as en coop. de producción y servicios 50 socio/as en coop. de ahorro y crédito	10 socio/as cuando la forma legal es asociación	10 socio/as	10 socio/as	Indefinido		
	Propiedad y toma de decisión	Gobernanza democrática (principios ACI)	Participación democrática en toma de decisión y gestión de la organización	Participación democrática en toma de decisión y gestión de la organización	Participación democrática en toma de decisión y gestión de la organización	Participación democrática en toma de decisión y gestión de la organización		
Político	Distribución de los excedentes	Distribución limitada de excedentes, reflejando la primacía del objetivo social (estatutos)	Ingresos distribuidos en función de la productividad. Si excedentes, generalmente utilizados para actividades colectivas, decididas en asamblea.	Ingresos distribuidos en función de la productividad. Si excedentes, generalmente utilizados para actividades colectivas, decididas en asamblea.	Ingresos distribuidos en función de la productividad. Si excedentes, generalmente utilizados para actividades colectivas, decididas en asamblea.	Ingresos distribuidos en función de la productividad. No hay excedentes.		
	Búsqueda de objetivo político	No explícita	No explícita	Explícita	Explícita	Ninguna o no explícita		
Político	Creación de espacios públicos	Participación en espacios públicos intermedios mediante organizaciones de representación sectorial	Microespacios públicos autónomos	Microespacios públicos autónomos y espacios intermedios	Microespacios públicos autónomos y espacios intermedios	Ninguno		
	Articulación con otros actores	Membresía formal a organizaciones de representación sectorial (ej., federaciones)	Estructuras de apoyo, principalmente ONG, plataformas sociales y redes	Adhesión formal mediante carta/acuerdo de principios de movimientos sociales y redes	Adhesión formal mediante carta/acuerdo de principios de movimientos sociales y redes	Sin dinámica federativa. Relación con representantes del Estado en participación a programas nacionales.		

Tabla 4. Ejemplos de iniciativas de ES en el Ecuador según el campo de actividad económica.
Table 4. Exemples of ES initiatives in Ecuador according to their field of economic activity.

Campo de actividad	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4
	Cooperativas	Organizaciones comunitarias	Organizaciones arraigadas en movimientos sociales	Nuevos emprendimientos de economía popular
Producción	Coop. de producción agrícola	Asociaciones de manufactura artesanal (generalmente operan en un marco de comercio justo)	Circuitos de economía solidaria (agricultura ecológica)	Emprendimientos familiares, asociaciones para la manufactura (textiles)
Servicios	Coop. de servicios turísticos	Proyectos de turismo comunitario	Asociaciones destinadas a la educación popular	Emprendimientos familiares (servicios de <i>catering</i>)
	Coop. de transporte			
Financiamiento	Coop. de ahorro y crédito	Cajas de ahorro y bancos comunales	Dispositivos de intercambio en moneda social/complementaria	-

las asociaciones de mujeres dedicadas a la producción artesanal, articuladas al Movimiento Nacional de Mujeres Populares, las cuales, mediante encuentros periódicos con el movimiento, logran traducir sus preocupaciones sobre la justicia de género a nivel local. El movimiento juega para estos grupos un papel de interlocutor para ejercer presión política y posicionar las demandas y propuestas de las mujeres en el espacio público nacional. Así mismo, este tipo de organización lleva consigo una dimensión política transnacional, gracias a la contribución que hacen sus miembros en el debate regional sobre cuestiones como la pobreza y la agenda de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Los nuevos emprendimientos de economía popular declaran que no tienden a relacionarse con organizaciones intermedias tales como las federaciones y las plataformas sociales. Estas iniciativas no revelan un objetivo explícito en términos de participación política. Los entrevistados afirman que sus relaciones con ciertos públicos de interés, como las autoridades gubernamentales o los proveedores de materia prima, se limitan a acciones puntuales en el marco de los programas estatales en los que participan, en particular durante la fase de ejecución. Estas articulaciones no responden a una motivación política.

La Tabla 3 resume cada tipo de organización de ES según los criterios antes mencionados.

Estos modelos pueden ser ilustrados en diferentes campos de actividad económica. La Tabla 4 presenta ejemplos concretos de iniciativas, tanto establecidas como emergentes, en el panorama institucional ecuatoriano.

Conclusión

Un análisis histórico a la luz del concepto de arraigo político (Lemaître, 2009) permitió resaltar la pertinencia de un diálogo entre las dimensiones socioeconómica y política

para caracterizar el proceso de institucionalización de la ES en el contexto institucional ecuatoriano. La perspectiva macroinstitucional permitió trazar las(s) trayectoria(s) asumidas por varios tipos de iniciativas que se reivindican como ES y el camino hacia su reconocimiento en el espacio público y en el campo de las políticas públicas. Este proceso de inscripción de la ES en la acción pública se revela dinámico y como resultado de una serie de relaciones de influencia recíproca, en tensión, entre diferentes categorías de actores: las organizaciones, las estructuras de apoyo y las autoridades públicas gubernamentales. En determinados periodos, el proceso de institucionalización estructuró las condiciones para la expansión y la consolidación de la ES, conservando sus objetivos distintos a la única finalidad de maximización de beneficios económicos; y en otros periodos, este proceso afectó a la naturaleza misma de las iniciativas, lo cual se traduce en un isomorfismo institucional.

Los resultados de esta investigación sugieren cuatro categorías de iniciativas de ES: las cooperativas, las organizaciones comunitarias, las organizaciones arraigadas en movimientos sociales y las nuevas formas de economía popular mercantil. Esta propuesta pretende contribuir a una clasificación de las iniciativas de ES que operan activamente en el contexto ecuatoriano. Más allá de la clasificación legal actual, la tipología presentada se revela consistente con lo que los distintos actores y autoridades públicas identifican como economía solidaria en sus discursos. Cabe señalar que la tipología propuesta en el presente artículo no pretende ser concluyente ni, por lo tanto, generalizable. En lugar de constituir fronteras rígidas entre cada categoría, esta contribución busca destacar algunos rasgos particulares de las diferentes formas de organización de la ES en el Ecuador. Estas características se refieren a las dimensiones económica, social y política de las organizaciones de ES, a la vez que da cuenta de su (potencial) dimensión pública.

Una investigación a profundidad de las prácticas efectivas de las iniciativas de ES, más allá de lo que los actores comparten en sus discursos, sobrepasa el alcance de este documento. Se reconoce, sin embargo, la necesidad de complementar un análisis macro-institucional con un examen comprehensivo a nivel micro organizacional, particularmente las formas concretas de integración de los distintos principios económicos (reciprocidad, redistribución, intercambio y administración doméstica). El reto consiste en continuar desarrollando investigación empírica que, desde un análisis en el cual dialogan los niveles macroinstitucional (lectura histórica) y micro organizacional, dé cuenta de la heterogeneidad de un sector que ha sido y está siendo ampliamente institucionalizado en el Ecuador.

Agradecimientos

Esta investigación fue financiada por la *Chaire Economie Sociale et Solidaire au Sud* que busca producir análisis crítico de las intervenciones de desarrollo gestionadas por la ONG académica Louvain Cooperation.

Referencias

- ACOSTA, A. 2010. El Buen Vivir en el camino del post-desarrollo: Una lectura desde la Constitución de Montecristi. Policy Paper No. 9. Quito, Fundación Friedrich Ebert. Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/quito/07671.pdf>. Acceso el: 10/04/2016.
- AGUILAR BAÉZ, G.K. 2014. *El Movimiento de Economía Social y Solidaria de Ecuador (MESSE) como actor social: el proceso de la zona norte en el período 2010-2012. Mémoire de master*. Quito, Universidad Politécnica Salesiana, 120 p.
- ANDINO, V. 2013. Políticas públicas para la economía social y solidaria: Caso de estudio de Ecuador. Centro Internacional de Referencia y enlace sobre las políticas públicas en economía social y solidaria (RELIESS), 37 p. Disponible en: <http://www.reliess.org/centredoc/upload/VAndino-poltpubyecosol-Ecuador-RELIESS-final1367861067.pdf>. Acceso el: 12/06/2016.
- BAUWENS, T. 2013. New institutional economic theories of non-profits and cooperatives: A critique from an evolutionary perspective. Disponible en: <http://orbi.ulg.be/handle/2268/154120>. Acceso el: 02/05/2016.
- BECKER, M. 2011. Correa, Indigenous Movements, and the Writing of a New Constitution in Ecuador. *Latin American Perspectives*, 38(1):47-62. <https://doi.org/10.1177/0094582X10384209>
- BIDET, É. 2003. L'insoutenable grand écart de l'économie sociale Iso-morphisme institutionnel et économie solidaire. *Revue du MAUSS*, 21(1):162. <https://doi.org/10.3917/rdm.021.0162>
- CALVO, S.; MORALES, A. 2013. The Social and Solidarity Economy in Ecuador: Opportunities and challenges. Quito, MINCA. Disponible en: http://www.researchgate.net/profile/Sara_Calvo/publication/264956620_The_Social_and_Solidarity_Economy_in_Ecuador_opportunities_and_challenges/links/53f75cba0cf24ddba7d59b4e.pdf. Acceso el: 12/06/2016.
- CASTELAO CARUANA, M.E.; SRNEC, C.C. 2012. Public Policies Addressed to the Social and Solidarity Economy in South America. Toward a New Model? *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 24(3):713-732. <https://doi.org/10.1007/s11266-012-9276-y>
- CHIRIBOGA, M. 1987. The agrarian crisis in Ecuador: Recent trends and contradictions in the process. *Mondes en développement*, 15(60):53-80.
- CLARK, A.K.; BECKER, M. 2007. Indigenous peoples and state formation in modern Ecuador. In: A.K. CLARK; M. BECKER (eds.), *Highland Indians and the State in Modern Ecuador*. Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, p. 1-21. Disponible en: <http://www.upress.pitt.edu/htmlSourceFiles/pdfs/9780822943365exr.pdf>. Acceso el: 10/04/2016.
- CORAGGIO, J.L. 1999. La economía popular es más que la suma de microproyectos. *Política y Sociedad*, 31:133-141.
- CORAGGIO, J.L. 2013. La presencia de la economía social y solidaria (ESS) y su institucionalización en América Latina. UNRISD Working Paper No. 2013. Geneva, UNRISD. Disponible en: [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/\(httpAuxPages\)/492C193BB2501547C1257B-5F006A097B/\\$file/JL%20Coraggio.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/(httpAuxPages)/492C193BB2501547C1257B-5F006A097B/$file/JL%20Coraggio.pdf). Acceso el: 10/06/2016.
- CORAGGIO, J.L.; EYNAUD, P.; FERRARINI, A.; DE FRANÇA FILHO, G.C.; GAIGER, L.I.; HILLENKAMP, I.; WANDERLEY, F. 2015. The theory of social enterprise and pluralism: Solidarity-type social enterprise. In: J.-L. LAVILLE; D.R. YOUNG; P. EYNAUD (eds.), *Civil society, the third sector and social enterprise: Governance and democracy*. Abingdon/New York, Oxon/Routledge, p. 234-249.
- DA ROS, G. 2007. El movimiento cooperativo en el Ecuador: Visión histórica, situación actual y perspectivas. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, 50:249-284.
- DEFOURNY, J.; DEVELTERE, P.; FONTENEAU, B. 1999. *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Paris, De Boeck Supérieur, 284 p.
- DEFOURNY, J.; NYSENS, M. 2013. *L'approche EMES de l'entreprise sociale dans une perspective comparative*. SOCENT Working Paper No. 2013/01. EMES. Disponible en: <http://www.iap-socent.be/sites/default/files/SOCENT%20Pub%202013-01%20new.pdf>. Acceso el: 18/05/2016.
- ELLNER, S. 2012. The Distinguishing Features of Latin America's New Left in Power: The Chavez, Morales, and Correa Governments. *Latin American Perspectives*, 39(1):96-114. <https://doi.org/10.1177/0094582X11425333>
- ESCOBAR, A. 2010. Latin America at a crossroads: Alternative modernizations, post-liberalism, or post-development? *Cultural Studies*, 24(1):1-65. <https://doi.org/10.1080/09502380903424208>
- ESPINOSA, B. 2010. *Agir dans une pluralité de mondes: le cas du commerce équitable en Équateur*. Louvain-la-Neuve, Presses universitaires de Louvain, 244 p.
- ETTLINGER, N.; HARTMANN, C.D. 2015. Post(neo)liberalism in relational perspective. *Political Geography*, 48:37-48. <https://doi.org/10.1016/j.polgeo.2015.05.009>
- FRASER, N. 1990. Rethinking the Public Sphere: A Contribution to the Critique of Actually Existing Democracy. *Social Text*, 25/26:56-80. <https://doi.org/10.2307/466240>
- GALLEGOS, F.R.; ESPINOSA, A. 2012. Ocupando la silla vacía: Representación y participación en el tránsito posconstitucional del Ecuador. *Cuadernos del Cendes*, 29(81):109-140.
- GARDIN, L. 2006. Les initiatives solidaires. La réciprocité face au marché et à l'Etat. Paris, Erès. Disponible en: http://www.reseaurural.fr/files/rrf20121023_l.gardin_initiatives_solidaire.pdf. Acceso el: 09/06/2016.
- GREENWOOD, R.; SUDDABY, R. 2006. Institutional Entrepreneurship in Mature Fields: The Big Five Accounting Firms. *Academy of Management Journal*, 49(1):27-48. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2006.20785498>
- HABERMAS, J. 1986. *L'espace public: Archéologie de la publicité comme dimension constitutive de la société bourgeoise*. Paris, Payot, 322 p.
- HABERMAS, J. 1997. *Droit et démocratie Entre faits et normes*. Paris, Gallimard, 557 p.
- HALFPENNY, P.; REID, M. 2002. Research on the voluntary sector: An overview. *Policy y Politics*, 30(4):533-550. <https://doi.org/10.1332/030557302760590369>

- HILLENKAMP, I. 2009. L'approche latino-américaine de l'économie populaire, les inégalités et la pauvreté. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, 6. Disponible en: <http://regulation.revues.org/7625>. Acceso el: 02/05/2016.
- HILLENKAMP, I. 2013. *L'économie solidaire en Bolivie: Entre marché et démocratie*. Genève, Karthala, 374 p.
- HILLENKAMP, I.; WANDERLEY, F. 2015. Genèse et logiques de justification de l'économie communautaire et solidaire en Bolivie. *Revue internationale de l'économie sociale: Recma*, 337:41. <https://doi.org/10.7202/1032522ar>
- HINTZE, S. 2013. Las políticas públicas de promoción del trabajo asociativo autogestionado en América Latina. OSERA, 9. Disponible en: http://webiigg.sociales.uba.ar/empresasrecuperadas/PDF/PDF_09/Hintze_dossier.pdf. Acceso el: 02/06/2016.
- HÜBENTHAL, D. 1987. Ecuador. *Perspectiva Económica*, 22(57):311-360.
- INSTITUTO NACIONAL DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (IEPS). 2016. *Informe de rendición de cuentas, enero - diciembre 2015*. Quito, IEPS. Disponible en: <http://www.economiasolidaria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/Informe-de-Rendición-de-Cuentas-Nacional.pdf>. Acceso el: 10/05/2016.
- JACOMÉ, H. 2016. Logros de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en estos 4 años de Supervisión. Rendición de cuentas, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Quito. Disponible en: <http://www.seps.gob.ec/interna-npe?11402>. Acceso el: 15/06/2016.
- JÁCOME, H.; RUIZ RIVERA, M.J. 2013. El sector económico popular y solidario en Ecuador: Diagnóstico y modelo de supervisión. In: *INTENDENCIA DE ESTADÍSTICAS, ESTUDIOS Y NORMAS DE LA EPS Y SFPS* (ed.), *Estudios sobre Economía Popular y Solidaria*. Quito, Ecuador, SEPS, p. 101-144.
- JUBETO RUIZ, Y.; GURIDI ALDANONDO, L.; FERNÁNDEZ-VILLA, M. 2014. *Diálogos sobre economía social y solidaria en Ecuador: encuentros y desencuentros con las propuestas para otra economía*. Bilbao, Universidad del País Vasco, 362 p.
- KALTWASSER, C.R. 2011. Toward Post-Neoliberalism in Latin America? *Latin American Research Review*, 46(2):225-234. <http://doi.org/10.1353/lar.2011.0029>
- KLEYMEYER, C.D. 1994. *Cultural Expression and Grassroots Development: Cases from Latin America and the Caribbean*. Boulder, Lynne Rienner Publishers, 320 p.
- LABORIER, P.; TROM, D. (eds.). 2003. *Historicités de l'action publique*. Paris, Presses Universitaires de France, 540 p.
- LARREA, C.; NORTH, L.L. 1997. Ecuador: Adjustment Policy Impacts on Truncated Development and Democratisation. *Third World Quarterly*, 18(5):913-934.
- LAVILLE, J.-L. 2005a. Action publique et économie: un cadre d'analyse. In: J.-L. LAVILLE; J.-P. MAGNEN; G.C. DE FRANÇA FILHO; A. MEDEIROS (eds.), *Action publique et économie solidaire*. Ramonville Saint-Agne, Érès, p. 17-46.
- LAVILLE, J.-L. (ed.). 2005b. *Action publique et économie solidaire: une perspective internationale*. Ramonville Saint-Agne, Érès, 414 p.
- LAVILLE, J.-L.; LEMAÎTRE, A.; NYSENS, M. 2012. De la société civile aux politiques publiques: le défi de l'institutionnalisation. In: L. GARDIN; J.-L. LAVILLE; M. NYSENS (eds.), *Entreprise sociale et insertion. Une perspective internationale*. Paris, Desclée de Brouwer, p. 125-153.
- LEMAÎTRE, A. 2009. *Organisations d'économie sociale et solidaire. Lecture de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie*. Louvain-la-Neuve, Presses universitaires de Louvain, 479 p.
- LEMAÎTRE, A.; HELMSING, A.H.J. (Bert). 2012. Solidarity economy in Brazil: Movement, discourse and practice analysis through a Polanyian understanding of the economy. *Journal of International Development*, 24(6):745-762. <https://doi.org/10.1002/jid.2865>
- LEMAÎTRE, A.; RICHER, M.; CARVALHO DE FRANÇA FILHO, G. 2011. L'économie solidaire face à l'État en Amérique latine: Les dynamiques contrastées du Brésil et du Venezuela. *Tiers-Monde*, 208(4):159. <https://doi.org/10.3917/rtm.208.0159>
- LEY ORGANICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO (LOEPS). 2011. República del Ecuador. 28 de abril. Disponible en: <http://www.seps.gob.ec/interna-npe?760>. Acceso el: 10/05/2016.
- MAUCOURANT, J. 1995. The substantive economy of money: *Karl Polanyi in the tradition of "old institutionalism"*. Working Paper du Centre Walras No. 177. Lausanne: Université de Lausanne. Disponible en: <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00569422>. Acceso el: 14/05/2016.
- MORALES LÓPEZ, E.M. 2012. El discurso político de Rafael Correa (Presidente de Ecuador). *Tonos Digital*, 23. Disponible en: http://www.um.es/tonosdigital/znum23/secciones/monotonos-morales_lopez_correa_para_tonos_digital_2012.htm. Acceso el: 12/06/2016.
- MIÑO GRIJALVA, W. 2013. Auge cooperativo, cambio agrario y expansión petrolera. In: W. MIÑO GRIJALVA, *Historia del cooperativismo en el Ecuador*. Quito, Ecuador, Ministerio de Coordinación de la Política Económica, p. 61-78.
- MOLYNEUX, M. 2008. The 'Neoliberal Turn' and the New Social Policy in Latin America: How Neoliberal, How New? The Neoliberal Turn and the New Social Policy in Latin America. *Development and Change*, 39(5):775-797. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.2008.00505.x>
- MURIEL, P. 2012. Cambio de época, la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario tienen su propia ley. *Actuar en Mundos Plurales*, 8:27-28.
- NELMS, T.C. 2015. 'The problem of delimitation': Parataxis, bureaucracy, and Ecuador's popular and solidarity economy. *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 21(1):106-126. <https://doi.org/10.1111/1467-9655.12149>
- ORTIZ LEMOS, A. 2014. Sociedad civil y Revolución Ciudadana en Ecuador. *Revista Mexicana de Sociología*, 76(4):583-612.
- PETRAS, J. 2008. Social Movements and Alliance-Building in Latin America. *The Journal of Peasant Studies*, 35(3):476-528. <https://doi.org/10.1080/03066150802340446>
- PETRAS, J.; VELTMEYER, H. 2001. Are Latin American peasant movements still a force for change? Some new paradigms revisited. *The Journal of Peasant Studies*, 28(2):83-118. <https://doi.org/10.1080/03066150108438767>
- POLANYI, K. 1944. *The Great Transformation*. New York, Farrar y Rinehart, 360 p.
- POLANYI, K. 1977. *The livelihood of man*. New York/San Francisco/London, Academic Press, 280 p.
- RAZETO, L. 1984. *Economía de solidaridad y mercado democrático*. Santiago de Chile, PET, Vol. 1, 278 p.
- RUIZ RIVERA, M.J. 2014. El sistema de Caja Común y el cooperativismo. Apunte No. 1. Quito, Ecuador, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, p. 14. Disponible en: http://www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=94b227c9-8a8f-447f-8895-c503b3337b06&groupId=613016. Acceso el: 10/06/2016.
- RUIZ RIVERA, M.J.; LEMAÎTRE, A. 2015. Institutionalization of popular and solidarity economy in Ecuador. In: EMES International Research Conference on Social Enterprise, Helsinki, 2015. Disponible en: <http://programme.exordo.com/5emesconf/delegates/presentation/26/>. Acceso el: 12/06/2016.
- SABOURIN, E. 2011. Teoria da reciprocidade e sócio-anthropologia do desenvolvimento. *Sociologias*, 13(27):24-51. Disponible en: <http://www.seer.ufrgs.br/sociologias/article/view/22435/0>. Acceso el: 09/05/2016.

- SALAMON, L.M.; ANHEIER, H.K. 1998. Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 9(3):213-248. <https://doi.org/10.1023/A:1022058200985>
- SARRADE-COBOS, D. 2015. L'économie populaire et solidaire en Equateur: vers la matérialisation du principe constitutionnel du bien-vivre? *Revue internationale de l'économie sociale: Recma*, 337:27-40. Disponible en: <http://www.recma.org/article/leconomie-populaire-et-solidaire-en-equateur-vers-la-materialisation-du-principe>. Acceso el: 10/05/2016.
- SCARLATO, M. 2013. Social Enterprise, Capabilities and Development Paradigms: Lessons from Ecuador. *Journal of Development Studies*, 49(9):1270-1283. <https://doi.org/10.1080/00220388.2013.790962>
- SCHAEFFER, T. 2009. Engaging Modernity: The political making of indigenous movements in Bolivia and Ecuador, 1900-2008. *Third World Quarterly*, 30(2):397-413. <https://doi.org/10.1080/01436590802681116>
- SERVET, J.-M. 2007. Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, contribution à une définition de l'économie solidaire. *Revue Tiers Monde*, 190(2):255-273. <https://doi.org/10.3917/rtm.190.0255>
- SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (SEPS). 2013. Una mirada al sector cooperativo desde su interior. Intendencia de Estadísticas y Estudios. Disponible en: http://www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=db963094-d038-41a9-a6c0-0c0edd-1c7096&groupId=10157. Acceso el: 15/06/2016.
- SINGER, P. 2006. Économie solidaire. In: J.-L. LAVILLE; A.D. CATTANI (eds.), *Dictionnaire de l'autre économie*. Paris, Gallimard, p. 290-302.
- SOUSA, J.; TOYE, M. 2014. Introduction. *Canadian Public Policy*, 40(Suppl.1):S1-S3. <https://doi.org/10.3138/cpp.40.s1.s1>
- VAILLANCOURT, Y. 2009. Social Economy in the Co-Construction of Public Policy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(2):275-313. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2009.00387.x>
- WANDERLEY, F.; SOSTRES, F.; FARAH, I. 2015. *La economía solidaria en la economía plural: Discursos, prácticas y resultados en Bolivia*. La Paz, Plural Editores, 125 p.
- YATES, J.S.; BAKKER, K. 2014. Debating the "post-neoliberal turn" in Latin America. *Progress in Human Geography*, 38(1):62-90. <https://doi.org/10.1177/0309132513500372>

Submetido: 15/06/2016

Aceito: 09/08/2016