

La propuesta del Desarrollo Local Transformador. Aportaciones desde la Economía Social y Solidaria

Pablo Arrillaga Márquez

Cuadernos de Trabajo / Lan-Koadernoak • Hegoa, n.º 88, 2021

Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional



Consejo de Redacción

Dirección: Patxi Zabalo
Secretaría: María José Martínez
Tesorería: Eduardo Bidaurratzaga
Vocales: Elena Martínez Tola
Irantzu Mendia Azkue
Gloria Guzmán Orellana
Amaia Guerrero

Consejo Editorial

Alberto Acosta. FLACSO, Quito (Ecuador)
Iñaki Bárcena. Parte Hartuz, UPV/EHU
Roberto Bermejo. UPV/EHU
Carlos Berzosa. Universidad Complutense de Madrid
Cristina Carrasco. Universidad de Barcelona
Manuela de Paz, Universidad de Huelva
Alfonso Dubois. Hegoa, UPV/EHU
Caterina García Segura. Universidad Pompeu Fabra
Eduardo Gudynas. CLAES, Montevideo (Uruguay)
Begoña Gutiérrez. Universidad de Zaragoza
Yayo Herrero. Ecologistas en Acción
Mertxe Larrañaga. Hegoa, UPV/EHU
Carmen Magallón. Fundación Seminario de Investigación para la Paz
Carlos Oya. School of Oriental and African Studies, University of London (Reino Unido)
María Oianguren. Gernika Gogoratuz
Jenny Pearce. London School of Economics (Reino Unido)
Itziar Ruiz-Giménez. Universidad Autónoma de Madrid
José M^a Tortosa. Universidad de Alicante
Koldo Unceta Satrustegui. Hegoa, UPV/EHU

La revista *Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa* es una publicación periódica editada desde 1989 por Hegoa, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, y consagrada a los estudios de desarrollo. Con una perspectiva inter y multidisciplinar, publica estudios que sean resultado de una investigación original, empírica o teórica, sobre una amplia gama de aspectos relativos a las problemáticas, marcos analíticos y actuaciones en el campo del desarrollo humano y de la cooperación transformadora.

Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak es una revista con carácter monográfico, que aparece tres veces al año y dedica cada número a un trabajo, con una extensión mayor a la habitual en los artículos de otras revistas. Disponible en formato electrónico en la página web de Hegoa (<http://www.hegoa.ehu.es>).

La propuesta del Desarrollo Local Transformador. Aportaciones desde la Economía Social y Solidaria

Pablo Arrillaga Márquez
Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa • N.º 88 • 2021
Depósito Legal: Bi-1473-91
ISSN: 1130-9962
EISSN: 2340-3187



www.hegoa.ehu.es

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea
Avenida Lehendakari Agirre, 81
48015 Bilbao
Tel.: 94 601 70 91
Fax: 94 601 70 40
hegoa@ehu.es

UPV/EHU. Centro Carlos Santamaría
Elhuyar Plaza, 2
20018 Donostia-San Sebastián
Tel. 943 01 74 64
Fax: 94 601 70 40
hegoa@ehu.es

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava
Apartado 138
Nieves Cano, 33
01006 Vitoria-Gasteiz
Tel. / Fax: 945 01 42 87
hegoa@ehu.es

Diseño y Maquetación: Marra, S.L.



Este documento está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra con libertad, siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra. Licencia completa:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Financiado por:



Esta publicación
está indexada en:



La propuesta del Desarrollo Local Transformador. Aportaciones desde la Economía Social y Solidaria

Pablo Arrillaga Márquez. Máster en Globalización y Desarrollo y Doctor en Estudios sobre Desarrollo por la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Miembro del instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social (GEZKI) de la UPV/EHU. Contacto: pablo.arrillaga@ehu.eus



Recibido: 4/12/2021
Aceptado: 27/12/2021

Resumen

Mediante este artículo se quiere arrojar algo de luz en torno al concepto de Desarrollo Local Transformador. Un concepto que, a raíz de la crisis estructural que se acentúa desde 2008, ha emergido con fuerza en las agendas de algunos agentes políticos, sociales y comunitarios transformadores; pero que, al mismo tiempo, por su carácter novedoso y heterodoxo, no está lo suficientemente desarrollado a nivel teórico. El artículo realiza una lectura crítica de las dinámicas del capital a nivel espacial y las políticas de escala. De esta forma, se trata de justificar como los territorios pueden convertirse en actores relevantes, tanto para la globalización neoliberal, como para la construcción de alternativas. Tras este análisis, se han recogido los principales elementos que conforman los marcos teóricos del desarrollo local y la Economía Social y Solidaria. Y es que, ambas constituyen las principales fuentes de la propuesta del Desarrollo Local Transformador. Finalmente, se ha profundizado en los elementos principales de esta propuesta.

Palabras clave: Desarrollo Local; Economía Social y Solidaria; Desarrollo Transformador.

Laburpena

Laburpena: Artikulu honen bitartez, Tokiko Garapen Eraldatzailearen kontzeptuaren inguruko ezaugarri nagusienak argitu nahi dira. 2008tik areagotzen ari den egiturazko krisiaren ondorioz, indar handiz azaleratu baita zenbait eragile politiko, sozial eta komunitate-eragile eraldatzailearen agendetan; baina, aldi berean, berritzailea eta heterodoxoa denez, ez dago behar bezala garatuta maila teorikoan. Artikuluak kapitalaren dinamika espaziala eta eskala-politiken inguruko irakurketa kritikoa burutzen du. Modu honetan, lurraldeak globalizazio neoliberalerako zein honi alternatibak eraikitzeko eragile garrantzitsuak bezala konfiguratu daitezkeela justifikatu nahi da. Ondoren, tokiko garapena eta Ekonomia Sozial eta Solidarioa osatzen dituzten ezaugarri teoriko nagusiak bildu dira. Izan ere, biak dira Tokiko Garapen Eraldatzailearen proposamenaren iturri nagusiak. Eta azkenik, proposamen honen elementu nagusietan sakondu da.

Hitz gakoak: Tokiko garapena; Ekonomia Sozial eta Solidarioa; Garapen eraldatzailea.

Abstract

This article wants to clarify the main elements that constitute the Transformative Local Development approach. This is a proposal that has emerged strongly on the agendas of some policy makers and transforming social and community agents as a result of the structural crisis that has worsened since 2008. However, due to its novel and heterodox nature, it is not sufficiently developed at a theoretical level. To this end, this article makes a critical reading of the dynamics of capital at the spatial level and the politics of scale. In this way, it tries to justify how the territories can become relevant actors, for both, for neoliberal globalization, and for the construction of alternatives. After this analysis, the article collects the main elements of the theoretical frameworks of local development and the Social and Solidarity Economy. Since, both constitute the main sources of the Transformative Local Development proposal. Finally, the main elements of this proposal have been deepened.

Keywords: Local Development; Social and Solidarity Economy; Transformative Development.

Índice

1. Introducción	7
2. Globalización y crisis múltiple desde un punto de vista territorial	9
2.1. ¿Por qué los territorios?	10
2.1.1. Los territorios y el estado de bienestar	10
2.1.2. Los territorios en la globalización	12
2.2. Crisis múltiple y territorio	17
3. La relación entre la Economía Social y Solidaria y el Desarrollo Local	21
3.1. El Desarrollo Local	21
3.1.1. Las políticas de desarrollo local	23
3.1.2. Los modelos de desarrollo local	25
3.1.3. El desarrollo endógeno	26
3.1.4. El desarrollo comunitario	27
3.2. La Economía Social y Solidaria	28
3.2.1. Aportaciones desde el norte: la economía social y la nueva economía social	29
3.2.2. Aportaciones desde el sur: la economía popular	31
3.2.3. La confluencia entre la economía popular y la nueva economía social: la economía solidaria	32
3.2.4. La Economía Social y Solidaria: aunar desde la diferencia	36
3.3. La relación entre el Desarrollo Local y Economía Social y Solidaria	37
4. La propuesta del Desarrollo Local Transformador	41
4.1. El objetivo del desarrollo local transformador: vidas dignas en territorios habitables	41
4.2. Características principales	42
4.3. Límites y retos	43
4.4. Formas de estructuración y gobernanza	46
4.4.1. La estructura cooperativo-comunitaria	46
4.4.2. El enfoque de las soberanías	48
4.4.3. La gobernanza público-cooperativo-comunitaria	49
4.4.4. El papel de las agencias de desarrollo local y los sujetos cooperativos territoriales	51
4.4.5. Políticas públicas para un desarrollo local transformador	53
5. Consideraciones finales	55
5. Referencias bibliográficas	58

1. Introducción

El desarrollo local incluye una serie de estrategias de desarrollo para los territorios, que parten de diversas perspectivas y corrientes teóricas. Estas estrategias, suelen aplicarse con la intención de superar diferentes problemáticas socioeconómicas que se dan en los territorios, como crisis productivas locales o el desempleo. Para ello, las estrategias de desarrollo local acostumbran a incidir en factores como la organización de la producción, la creación de un sistema o entorno innovador, el fomento de redes de empresas, etc. Todos estos factores institucionales contribuyen a mejorar la posición competitiva de las empresas del territorio, y, por tanto, a un crecimiento económico local.

Sin embargo, estas estrategias convencionales de desarrollo local, siguen poniendo el acento en una visión extremadamente economicista (entendida como aquella que se enfoca en los aspectos económicos del desarrollo, y dentro de estos, considerando únicamente aquellos que se producen en el mercado), que sigue las lógicas imperantes en el mercado capitalista, y que, por tanto, se define en términos de rentabilidad y no de satisfacción de necesidades. Es decir, pese a que, en numerosas ocasiones, estas estrategias han conseguido generar actividad económica y empleo en los territorios, haciéndolo, además, de forma que se incluyen diversos agentes económicos para la elaboración de las estrategias, todo se somete a criterios económicos. Aspectos humanos, sociales, culturales e institucionales, el entorno o la participación solo son consideradas útiles para el desarrollo si contribuyen al crecimiento económico.

Esta visión del desarrollo confronta con la reproducción ampliada de la vida. Esto es, confronta con un modelo que ponga la vida de las personas y el planeta en el centro del desarrollo. Y es que, vivimos un momento decisivo: El capital ha declarado la guerra a la vida. Vivimos una crisis multidimensional que afecta a diferentes aspectos económicos, sociales, políticos, culturales, medioambientales, etc. y que nos ha llevado al borde del colapso como sociedad. Y es que, el capital trata de adueñarse de todos estos aspectos para poder garantizar sus condiciones de reproducción, pese a que ello precarice cada vez más nuestras vidas. Además, la crisis de 2008 o la generada por el COVID-19, han evidenciado la debilidad estructural que tiene el modelo económico para garantizar las condiciones de vida materiales de la población y la fragilidad de los territorios ante las diferentes dinámicas externas.

Por ello, en este artículo, se quiere reflexionar en torno a la propuesta del Desarrollo Local Transformador; un modelo de desarrollo local de abajo arriba, endógeno, integral, plural y autocentrado que se articula en torno a las personas y tiene como objetivo la reproducción de una vida digna en territorios habitables. Siempre desde una perspectiva empoderadora, participativa y democrática que transforme las relaciones de poder que estructuran la vida en los territorios.

El presente artículo es una adaptación del marco teórico de la tesis doctoral titulada *Ekonomia Sozial eta Solidarioan oinarritutako tokiko garapena: Euskal Autonomia Erkidegoaren kasu azterketa*¹, defendida en la Universidad del País Vasco (UPV/EHU) y que trata de ahondar en las relaciones entre el desarrollo local y la Economía Social y Solidaria (en adelante ESS), para acabar proponiendo un modelo de desarrollo local transformador basado en la ESS.

La estructura que sigue el artículo es la siguiente: Se parte de una revisión crítica de los procesos de la globalización, principalmente desde un punto de vista territorial, poniendo el énfasis en las dinámicas espaciales del capital y en los mecanismos de regulación que han permitido construir marcos estables y coherentes para la acumulación de capital a largo plazo. Además, el primer apartado realiza una lectura de

1 La tesis doctoral se ha realizado en el Programa de Doctorado de Estudios sobre Desarrollo de la UPV/EHU y sus directores han sido Enekoitz Etxezarreta Etxarri y Aitor Bengoetxea Alkorta, a los que se agradece desde aquí sus aportaciones y comentarios para el desarrollo de la misma. El título en castellano sería: Desarrollo local basado en la Economía Social y Solidaria: El caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco.

la crisis multidimensional que afecta a nuestras sociedades y expone los principales problemas territoriales vinculados a esta. De esta forma, se pretende justificar la relevancia de los espacios sub-estatales en la era de la globalización.

Tras este análisis, el artículo trata de buscar una alternativa que pueda dar una respuesta transformadora a los problemas descritos. Para ello, primero, se pretende acercar dos mundos con una cierta relación teórica y potencial de transformación. El desarrollo local, el desarrollo territorial, el desarrollo regional, el desarrollo endógeno, el desarrollo comunitario... por un lado, y la economía social, la economía solidaria, la economía social y solidaria o la economía social transformadora... por el otro. Para ello, se ha realizado un breve marco teórico de cada uno y, posteriormente, se ha puesto el énfasis en las relaciones y los elementos comunes que comparten ambos conceptos.

Finalmente, se recoge la propuesta del Desarrollo Local Transformador. Esta propuesta trata de incidir en las relaciones entre ciertas corrientes del desarrollo local, principalmente el desarrollo endógeno y el desarrollo comunitario, y la Economía Social y Solidaria. De hecho, podríamos decir que se basa en un modelo de desarrollo endógeno, que otorga mayor centralidad a la comunidad y su participación, articulado mediante las formas organizativas de la ESS y atravesado por sus valores. En este sentido, se incidirá en el objetivo, las principales características, los límites y retos, el enfoque y las formas de articulación del Desarrollo Local Transformador. Cabe señalar que esta es una propuesta en construcción y que, por tanto, está abierta a nuevas aportaciones que profundicen en los aspectos que se tratan en este artículo.

2. Globalización y crisis múltiple desde un punto de vista territorial

Desde el último tercio del siglo XX, el concepto de globalización ha estado sujeto a diferentes interpretaciones que, aunque pudieran parecer opuestas, conviven perfectamente. Y es que la complejidad que la globalización trae consigo, permite que diferentes concepciones y narrativas en torno al mismo fenómeno, puedan coexistir en el seno de la academia y sociedad. Así, por ejemplo, existen al mismo tiempo posiciones que afirman que cuanto mayor sea la globalización, mayor uniformización y homogenización existirá en nuestras sociedades, con otras que defienden que cuanto mayor sea la globalización más multiculturalidad existirá (González, 2006).

También desde un punto de vista territorial, existe un debate que ha sido ampliamente estudiado por diversos autores, en torno al papel que juegan los territorios en un contexto globalizado. Es habitual citar, por un lado, a autores que desde un punto de vista “globalista”, consideran que las relaciones sociales, económicas e incluso políticas antes territorializadas o delimitadas por la escala estatal, han dado paso a un espacio de flujos que suplanta al lugar donde descansaban todas estas relaciones (Castells, 1996). O que la territorialidad del Estado, las fronteras estatales o las identidades político-culturales están desapareciendo, debilitándose o desterritorializándose (Ruggie, 1993; Ohmae, 1995; Appadurai, 1996). Es decir, de alguna forma se sostiene que la aceleración de los flujos circulatorios de capital, mercancías, información, etc. a través del espacio global genera que las diferentes relaciones sociales se den ahora en escalas globales; y, por tanto, que el Estado ha perdido su capacidad para la regulación económica. Sin embargo, por otro lado, desde una visión “estatista”, el papel del Estado no habría sido excesivamente modificado por el proceso globalizador y mantendría la importancia en la configuración actual del capitalismo (Hirst y Thompson, 1995). En este caso, el Estado reaccionaría a la mayor interdependencia global, desarrollando nuevas políticas nacionales que le permiten conservar el poder regulatorio previo a la globalización (Brenner, 1999).

Como ya podemos percibir, existe un debate muy vinculado al modo de regulación² y a la capacidad que mantienen los Estados(-nación) para territorializar los procesos socioeconómicos, o, de otra forma, para la delimitación de estos procesos a nivel y escala estatal. Sin embargo, como veremos a continuación, a raíz de la globalización, los territorios –las regiones, comarcas, municipios, ciudades, ciudades-región, metrópolis, etc.– se han configurado como espacios relevantes de regulación en la nueva arquitectura escalar (Zurbano, 2005). Y es que, desde un punto de vista crítico, no solo se considera que las relaciones socioeconómicas no se han desterritorializado y, por tanto, desvinculado de los lugares y territorios; sino que, en la fase actual del capitalismo, el capital sigue necesitando de las formas de organización territorial que permanecen inmóviles y fijadas a los territorios, como las aglomeraciones urbano-regionales, las infraestructuras o las construcciones institucionales que facilitan su reproducción. Pero, además, debemos entender que la globalización no es un proceso exclusivamente global, sino que es un proceso que tiene implicaciones, dependencias y expresiones en diferentes escalas simultáneamente; también en la escala local (Brenner, 1999).

Es decir, como señala Brenner (2009:27), pese a la aceleración de los flujos de capital, mercancías o información a nivel global, las estrategias corporativas transnacionales, el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación (TIC), las políticas de libre mercado o el imperialismo cultural, los territorios

2 Cuando hablamos del “modo de regulación”, lo hacemos desde una aproximación regulacionista. La teoría de la regulación, es una teoría post-marxista que surgió en la década de 1970 en el Estado francés. Esta teoría se basa en el análisis de los marcos que permiten que el capitalismo continúe reproduciéndose a pesar de sus contradicciones evidentes. Para ello, los autores de la regulación, se basaron en el análisis de mecanismos y prácticas institucionales que construyen marcos estables y coherentes para la acumulación de capital a largo plazo. Por tanto, utilizamos “modo de regulación” para referirnos a las instituciones, comportamientos y patrones sociales que permiten reproducir el capitalismo.

mantienen, si no es que aumentan, su importancia ya que “el capitalismo moderno tardó se basa en la intensificación de las diferencias entre lugares y territorios”.

Por lo tanto, a los dos puntos de vista previamente mencionados –“globalista” y “estatista”–, cabría añadir una tercera visión de lo que ha supuesto la globalización a nivel territorial. Frente a quienes defienden la des-territorialización o quienes defienden que la territorialidad del Estado se mantiene estática e inmutable, diferentes autores abogan por la idea de que esta territorialidad ha cambiado; se ha reestructurado. Y donde antes primaba la escala estatal, ahora han surgido diferentes instituciones y fórmulas reguladoras en escalas tanto supra- como sub-estatales, que, aunque no han disuelto la territorialidad del Estado, la han transformado, y, por lo tanto, re-territorializado (Brenner, 1999). Es decir, sí que ha existido, como afirman los globalistas, una descentralización mediante la cual la escala estatal ha perdido la primacía regulatoria. Pero esta no ha desaparecido, sino que se ha re-escalado en las ya mencionadas escalas supra- y sub-estatales. De la misma forma, tal y como afirman los estatistas, el Estado sigue manteniendo su importancia en el contexto de la globalización, pero no así la escala estatal. Es decir, estas transformaciones que trae consigo la globalización, no suponen el fin de la territorialidad del Estado, sino que han surgido escalas de regulación polimórficas, en las que la territorialidad se redefine en múltiples escalas; donde la regulación económica queda liberada de la supremacía de la escala estatal en favor de múltiples escalas supra- y sub-estatales (Brenner, 2004).

2.1. ¿Por qué los territorios?

2.1.1. Los territorios y el estado de bienestar

Antes de que se acentuara la globalización, los Estados, en la medida en que eran capaces de regular el dinero, el comercio, abastecer el bienestar y gestionar el espacio, tenían capacidad de territorializar el capital. Es decir, eran capaces de delimitar gran parte de las relaciones socioeconómicas bajo la escala estatal. Sin embargo, la territorialidad del Estado no ha sido siempre la misma. Según Brenner (1999), tras cada época de crisis el capital se reorganiza para adaptarse a la nueva forma de crecimiento capitalista, por lo que es necesario reorganizar las escalas geográficas en las que se ubica el capital, creando nuevas estructuras escalares. Sin embargo, las diferentes reorganizaciones escalares dadas hasta el inicio de la globalización ocurrían principalmente dentro de los límites estatales.

Tras la gran depresión de 1929, y, sobre todo, tras la segunda Guerra Mundial, occidente vivió lo que se denominó como “los gloriosos treinta”. Es decir, treinta años desde el fin de la segunda guerra mundial y hasta inicios de la década de los 70, que se caracterizaron por un gran crecimiento económico basado, principalmente, en la industria fordista imperante. Sin embargo, el fordismo, más allá de una forma de organización industrial para la producción en serie y a gran escala, era también un régimen de acumulación, un modo de regulación y un modelo de organización social en sí mismo. El sociólogo británico Bob Jessop (2002: 56-58) muestra las 5 características principales del fordismo atlántico³:

- Un modelo distintivo de procesos productivos basados en la división técnica y social del trabajo, que implican una producción en masa basada en el trabajo en serie.
- Un modo de acumulación basado en la producción y el consumo capitalista, que sustenta el crecimiento económico estructural. Se genera un círculo virtuoso en el que la producción en masa y las economías de escala incrementan la productividad, el crecimiento de la productividad aumenta los salarios y estos permiten una demanda masiva, incrementando los beneficios capitalistas y la reinversión en nuevos equipamientos y técnicas que reproduzcan el círculo.
- Un modo de regulación que mediante normas, instituciones, formas organizativas, redes sociales y comportamientos sostienen y posibilitan la acumulación. La regulación económica se constituye,

3 U occidental. Entre los que incluye a los Estados Unidos de América, Canadá, Europa occidental, Australia y Nueva Zelanda.

a su vez, por otros cinco elementos: Por un lado, el modelo organizativo de las empresas fordistas se basa en un modelo de crecimiento basado en la división entre la propiedad y el control y en la búsqueda de economías de escala. En segundo lugar, debido a la legitimidad otorgada a los sindicatos y a la negociación colectiva, el salario estaba indexado al crecimiento de la productividad y a la inflación. En tercer lugar, las políticas monetarias y crediticias estaban basadas en garantizar la demanda agregada. En cuarto lugar, en lo que se refiere al papel del Estado, por un lado, procuraba el crecimiento del círculo virtuoso del fordismo y, por el otro, gestionaba el conflicto entre capital y trabajo a través del estado del bienestar. Y, finalmente, la integración de la economía estatal en los regímenes internacionales.

- Un modelo de organización social basado en la aceptación institucional del modelo de acumulación, su modo de regulación y la construcción de un modelo de cohesión social. Los trabajadores son dependientes de su salario individual y/o social para poder satisfacer sus necesidades. Por un lado, los hogares aumentan el consumo de productos y servicios producidos en masa. Al mismo tiempo, el Estado burocrático ofrece servicios colectivos estandarizados, gestionando, así, el conflicto entre capital y trabajo. Para la aceptación de estas normas sociales, los suburbios urbanos desempeñaron un importante ya que en ellos se reproducía el llamado modelo de vida fordista (masa industrial asalariada que habitaba en las ciudades).
- Una formación social en la que confluyen los cuatro modelos anteriores.

Para conseguir la producción en masa, el modelo fordista se basó en el trabajo en cadena. Y para mantener el crecimiento de la productividad alcanzado a través del trabajo en cadena, se redujeron las jornadas de trabajo. Esto se debía a que, si los trabajadores disponían de tiempo suficiente para su ocio y el nivel de renta era superior, los bienes producidos en masa serían consumidos en masa por los propios trabajadores. Por lo tanto, además de reducir las horas de trabajo, se elevaron los salarios hasta cinco dólares al día dando comienzo a lo que se conoció como *“five-dollar, eight-hour day”*. Y es que, como dice Harvey (1989:125-126), lo que diferenció a Henry Ford, y en gran medida diferenciaba al fordismo y al taylorismo, fue advertir que “la producción en masa significaba consumo en masa, un nuevo sistema de reproducción de la fuerza de trabajo, nuevas políticas de control del trabajo y gestión, una nueva estética y psicología, en definitiva, un nuevo tipo de sociedad democrática racionalizada, modernista y populista”.

El desarrollo del fordismo también trajo consigo cambios importantes en las funciones del Estado. El fordismo necesitaba condiciones estables en la demanda para que se produjera el consumo en masa, por lo que al calor del modelo keynesiano que comenzaba su hegemonía, se establecieron políticas fiscales y monetarias para gestionar los ciclos económicos. Además, aumentó la inversión de los Estados en sectores que facilitarían la producción y el consumo en masa, entre los que se encontraban el transporte, infraestructuras, salud, educación, vivienda y servicios sociales; dando paso al modelo de organización social conocida como el estado del bienestar o *welfare*. Además, esta actitud hacia la inversión también contribuyó al pleno o casi pleno empleo. Y es que, de esta forma, el empleo aumentó tanto en los sectores mencionados, como en diferentes empresas nacionales de carácter fordista (industrial, de gran tamaño, producción en masa, división social del trabajo y gestión vertical) que proveían principalmente al mercado interno en sectores como las telecomunicaciones, automoción o los electrodomésticos. De este modo, en los países capitalistas se establecieron nuevas formas de intervención económica que nunca se habían visto hasta entonces (Harvey, 1989; Brenner, 2004).

A este modo de regulación que perpetuaba el círculo virtuoso del fordismo bajo la territorialidad estatal, le denominaremos fordismo-keynesiano. Un modo de regulación que permitía un crecimiento económico estable y un nivel de vida creciente en materiales a través de la gestión económica keynesiana del estado del bienestar y el control de las relaciones salariales (Harvey, 1989). En definitiva, el Estado procuraba las condiciones necesarias al mercado para la reproducción estable del capital, mientras que trataba de mitigar los efectos negativos que éste último producía en la población mediante el estado de bienestar. Es decir, el fordismo-keynesiano proponía un modelo de regulación dual: Por un lado, el mercado, y por otro, el Estado. El primero era el creador de riqueza y el segundo se ocupaba de legitimar la acumulación mediante políticas sociales que garantizaban unas condiciones mínimas de bienestar.

Podríamos hablar, por tanto, del Estado(-nación) de bienestar keynesiano (*Keynesian Welfare National State*). Y es que cada uno de los adjetivos agregados añade una característica importante del modelo de regulación. El carácter “keynesiano” se refiere al conjunto de políticas económicas destinadas a apoyar la gestión de la demanda, el pleno empleo y la producción y consumo en masa. El “bienestar” hace referencia al conjunto de políticas sociales. Y, finalmente, el carácter “nacional” se centra en la escala principal donde se planifican las políticas económicas y sociales (Jessop, 2002).

Bajo el modelo fordista-keynesiano, los Estados redistribuían los ingresos obtenidos de la producción y el consumo en masa que se daba en el mercado interior en dos sentidos: Social y espacialmente. Es decir, por un lado, se utilizaban para financiar el estado de bienestar, y por el otro, a través de diferentes estrategias planificadas de forma central, se destinaban a homogeneizar, estandarizar e igualar el ámbito económico del Estado y lograr, así, el equilibrio entre territorios sub-estatales. Por tanto, durante este periodo, se intensificó el control sobre los territorios, ya que se pensaba que los espacios locales no tenían capacidad de influir económicamente, por lo que su función era integrarse en la estrategia de crecimiento del Estado en lo que se denominará keynesianismo espacial (Brenner, 2004).

Podemos incluir dentro del keynesianismo espacial diferentes teorías económicas que, mediante la intervención estatal a escala nacional, y, por tanto, de forma vertical, estaban dirigidas a eliminar las diferencias entre los territorios centrales y periféricos de los estados. Entre ellas podemos encontrar la teoría de la base exportadora, la teoría de la causalidad acumulativa, la teoría de los polos de crecimiento o los estabilizadores automáticos (Zurbano et ál., 2018). Sin embargo, aunque la redistribución espacial consiguiera, en cierta medida, reducir las diferencias en los niveles de renta de los diferentes territorios, la capacidad productiva, y, por tanto, de acumulación, seguía estando en los territorios centrales (Amin, 1998; Brenner, 2004). Además, fue muy difícil replicar automáticamente los factores exitosos en otros territorios.

2.1.2. Los territorios en la globalización

A mediados de la década de los 70, el papel del Estado cambia radicalmente. Y es que en esta década se produjeron una serie de hechos que provocaron profundos cambios en la estructura económica mundial. Entre ellos, la crisis del petróleo y la deuda externa, el fin del orden monetario procedente de *Bretton Woods*, el declive de las industrias fordistas tradicionales, la automatización de la industria, la saturación de los mercados de consumo en masa, el aumento de la competitividad de los nuevos países industrializados, el crecimiento del desempleo y la crisis fiscal de los estados de bienestar. De hecho, si queremos analizar la raíz de estas transformaciones ocurridas durante las décadas de los 70 y los 80, Jessop (2002: 80-90) señala que debemos analizar, al menos, cuatro crisis que producen simultáneamente y que interactúan entre ellas. Estas son: una crisis económica, una crisis fiscal, una crisis política y una crisis social.

La expresión más clara de la crisis económica fue la estanflación. Se produjo un notable aumento de los precios del petróleo provocando, al mismo tiempo, inflación y desempleo en los países del fordismo atlántico. Y es que, la industria fordista tenía una gran dependencia del petróleo y cuando la OPEP elevó su precio, puso en cuestión la estabilidad del modelo de acumulación fordista.

Por otro lado, los mercados de productos estandarizados quedaron saturados y, además, el continuo crecimiento de la productividad que había sostenido la producción en masa, mostraba cada vez mayores dificultades para su reproducción. Por tanto, para lograr economías de escala mayores, muchas empresas fordistas tuvieron que recurrir a mercados extranjeros, así como acudir en busca de créditos extranjeros con menores costes. Y, por último, para pagar menos impuestos, sus ingresos comenzaron a transferirse a otros países, entre ellos diferentes paraísos fiscales. Así, mientras la economía se abría internacionalmente, la prioridad y capacidad de regulación que tenía la escala estatal se fue debilitando.

Vinculado con lo anterior, se produjo una crisis fiscal debido a que, por un lado, la base imponible de la seguridad social y el impuesto sobre los beneficios se redujeron bajo la amenaza del desempleo. Y por el otro, la apertura global de los mercados internos supuso la deslocalización masiva de empresas, y, por tanto, de recaudación. Además, la nueva modificación del modelo productivo implicaba inversiones en

innovación tecnológica y la reducción de impuestos sobre el capital, lo que supuso una limitación de los recursos destinados al estado de bienestar.

Políticamente se produjo una crisis derivada de la burocracia, del centralismo, del clientelismo, etc. del estado del bienestar. Al mismo tiempo, fueron apareciendo problemas específicos en las economías locales y regionales. Y éstos no podían ser gestionados como hasta entonces a través de políticas estandarizadas y planificadas desde la centralidad del Estado; necesitaban políticas específicas. Y, por tanto, aparecieron dificultades para llevar a cabo las medidas keynesianas de promoción de la demanda que se habían aplicado hasta el momento. Por otro lado, aumentó el control de los gastos del estado del bienestar. Esto abrió el camino a los partidarios de la aplicación de la agenda neoliberal que comenzaba a imponerse.

Por último, socialmente también se produjeron importantes cambios estructurales en los años 70 y 80. El primero fue la crisis del Estado(-nación). Con la apertura y la integración económica y política, los Estados cedieron soberanía a estas escalas a las escalas supra-estatales. El segundo cambio se produjo a raíz de las nuevas exigencias de la sociedad civil ante el modelo de redistribución del modelo keynesiano. Estas exigencias fueron, entre otras, nuevas políticas que reconocían identidades plurales, la autonomía frente a la gestión burocrática de los derechos sociales, el apoyo al empoderamiento de los individuos o la expansión de un tercer sector que actúa fuera de la lógica del mercado y del Estado burocrático. Un tercer cambio social de gran importancia fue la crisis demográfica. Y es que las sociedades fordistas estaban cada vez más envejecidas, por lo que el número de jubilaciones afectó también a las finanzas del estado de bienestar.

Ante el avance de la globalización, la incapacidad de las recetas keynesianas para hacer frente a estas crisis y la ofensiva capitalista ante un régimen de acumulación agotado, el modo de regulación fordista-keynesiano perdió la legitimidad otorgada y entró en una profunda crisis que trajo consigo grandes cambios institucionales y espaciales.

A nivel institucional⁴, el modo de regulación que durante 30 años había demostrado una gran coherencia para posibilitar el crecimiento y la acumulación mientras se ofrecían prestaciones sociales mediante los Estados del bienestar, dio paso a un nuevo marco basado en la oferta y la competitividad que podríamos denominar como posfordista-neoliberal.

Por un lado, este régimen de acumulación posfordista se caracterizaba por la especialización flexible, el desarrollo de las nuevas TICs y por la producción a pequeña escala; además de una evidente terciarización y financiarización de la economía, una mayor diversificación de los productos y el desarrollo de herramientas de marketing como la publicidad para aumentar los niveles de consumo. Pero si hay alguna característica que define por sí misma al posfordismo esa es la flexibilidad. Y es que frente a la rigidez y verticalidad del modo de producción fordista, el abandono de la producción en masa de productos estandarizados y el cambio hacia la producción flexible permiten una mejor adaptación a los cambios que se pueden dar en la demanda internacional. Para ello, la producción se realizaba en pequeños lotes y se comienzan a desarrollar productos diversos orientados a los diferentes tipos de consumidores; por lo que la gama de productos se incrementó mediante un modelo de trabajo que exigía una adaptación y formación continua (Pike et ál., 2006). En general, la producción flexible incorpora comportamientos internos y externos a la empresa que permiten adaptarse con mayor eficacia a los cambios globales. Entre ellos, el modelo *just in time*, la creación de redes de empresas donde pequeñas y medianas empresas pueden incorporarse a las cadenas globales de producción, una especialización parcial del proceso productivo, el surgimiento de nuevos trabajos tanto en el ámbito financiero como en otros servicios en general, etc.

4 Cuando hablamos de institución lo hacemos desde un punto de vista institucionalista, y, por tanto, desde una visión más amplia que las entidades públicas comúnmente denominadas "instituciones públicas". Es decir, aquí las instituciones adquieren un significado mayor que el de administración pública. Consideramos como instituciones las leyes, normas sociales, prácticas, comportamientos y valores formales e informales construidos socialmente que estructuran y guían los procesos colectivos y que, por tanto, permiten explicar el desarrollo económico. De esta forma, las instituciones nos ofrecen un marco analítico basado en las condiciones que regulan las interacciones los agentes implicados en los procesos de desarrollo.

Sin embargo, el aumento de la flexibilidad en la producción también afecta al mercado de trabajo, que sufrió una gran reestructuración. Ahora, existe una mayor competencia en un mercado laboral conocido por su inestabilidad. Y es que, factores como la temporalidad, parcialidad o la precariedad están cada vez más presentes en la clase trabajadora. El poder sindical, que gozaba legitimidad en el modelo de regulación fordista-keynesiano, se fue debilitando y el aumento de la flexibilidad generó trabajadores de distinto nivel. Algunos, ubicados en el centro del mercado laboral, y en principio, con mejores condiciones laborales, como seguridad, posibilidad de promoción, pensiones dignas, seguros, etc. Y otros, ubicados en las periferias laborales, destinados a cubrir las necesidades específicas y temporales de las empresas en periodos de alta demanda. En consecuencia, se han primado los contratos eventuales, las jornadas parciales y las subcontrataciones, y, por tanto, permitiendo una mayor presión sobre el trabajador por parte del empleador (Harvey, 1989).

En resumen, los elementos principales del modelo de acumulación posfordista pueden explicarse de la siguiente manera: Si la industria pesada es un elemento básico del modelo fordista, el cambio tecnológico y la innovación son elementos básicos de la producción posfordista. Además, se pasó de la producción de productos homogéneos a la producción de productos diversificados basados en el tipo de consumidor. De esta forma, se pueden ver en la actualidad las diferentes gamas de un producto en cualquier punto de venta. En este sentido, elementos como la diversidad de productos, el marketing, la publicidad y la obsolescencia programada juegan un papel importante en el aumento del consumo. Y, por último, el aumento de la flexibilidad alcanzó también al mercado laboral generando una mayor inestabilidad.

Por el otro lado, aunque plenamente vinculado con lo anterior, es en este contexto de reformulación del capitalismo que empiezan a tomar fuerza los escritos de los economistas de la escuela de Chicago. Para los economistas neoliberales, los mercados debían ser libres, competitivos y autorregulados porque así se conseguirían las mejores condiciones para el crecimiento económico. De esta forma, tras la crisis de acumulación del fordismo y el fracaso de las políticas sociales del estado del bienestar, los Estados comenzaron a dismantelar gran parte de la institucionalidad construida hasta el momento en favor del mercado (Brenner y Theodore, 2002).

Esto se tradujo en importantes cambios en las formas de intervención económica. En general, pasó de ser un estado de bienestar o *welfare* a un Estado basado en el trabajo o *workfare*. Los Estados abandonaron las políticas de fomento de la demanda y, junto con ello, las políticas macroeconómicas y de bienestar que se habían aplicado hasta el momento. Mientras que para el fordismo-keynesiano los salarios se comprendían necesarios para aumentar la demanda y se diera así el consumo en masa, en esta nueva etapa de desarrollo capitalista eran un gasto a reducir al máximo. Por lo que, con la limitación de las políticas redistributivas de bienestar, se aplicaron políticas que llevaban a los trabajadores a trabajar en mercados de trabajo con menores salarios, paralizando, además, la demanda agregada interna y externa (Dunford, 1994; Brenner, 2004). Además, el impacto de la crisis fiscal antes descrita se reflejó en la reducción del empleo público. En su lugar, se pusieron en marcha políticas a favor de la oferta y medidas para fomentar la competitividad estructural, la innovación tecnológica y la internacionalización de las industrias; además de llevar a cabo desregulaciones de mercados, reducciones de la carga fiscal a las grandes empresas, y privatizaciones de los servicios sociales prestados hasta el momento por el Estado.

Para Brenner y Theodore (2002), el neoliberalismo es el marco de la autoridad política que impone las reglas de mercado por encima de las relaciones sociales. Y no hay que decir que cuando se aplicó la agenda neoliberal, las condiciones de vida de las clases populares empeoraron significativamente. Aumentó la desigualdad, empeoraron las condiciones laborales y acabó con las garantías sociales que ofrecía el estado del bienestar. Por el contrario, se extendió la privatización de los servicios públicos y la aplicación de reglas de juego beneficiosas para las empresas multinacionales que operan a nivel internacional, mientras que se reducían los derechos sociales. El neoliberalismo, es, como dice Harvey (2014), un proyecto de expropiación de las clases populares y de aumento de la acumulación capitalista, con un claro carácter de clase, donde el beneficiario principal, primero y último es el propio capital.

Podríamos hablar, por tanto, de los nuevos estados schumpeterianos basados en la competitividad. Estados que son competitivos porque su principal objetivo es lograr un crecimiento económico tratando de atraer capital internacional a través de ventajas competitivas para las empresas, y/o asegurar ventajas

competitivas para los capitales nacionales, incluso cuando estos operan en el extranjero, mediante la promoción de diferentes condiciones para el éxito en la competencia con actores económicos y espacios ubicados en otros Estados; desarrollando, para ello, nuevas técnicas de gobierno y gobernanza (Jessop, 2002). En este sentido, el fenómeno de la deslocalización tiene mucho que decir. Ya que se produjo una dispersión geográfica de la producción en busca de condiciones de producción ventajosas para las empresas y, así, acelerar el ciclo de acumulación capitalista (Harvey, 1989). Y aunque los Estados competitivos pueden tener diferentes formas de ser, priman aquellos con carácter schumpeteriano; basados en el cambio tecnológico, la innovación y la empresa. Como vemos, los Estados ahora priorizan “la búsqueda de estrategias destinadas a crear, reestructurar o reforzar, en la medida en que sea económica y políticamente factible hacerlo, las ventajas competitivas de su territorio, población, entorno construido, instituciones sociales y agentes económicos” (Jessop, 2002:96).

Por el otro lado, esta transformación tuvo también varias consecuencias a nivel espacial. A primera vista, pudiera parecer que los territorios, entendidos como espacios sociales sub-estatales, han perdido relevancia para la regulación económica con el avance de la globalización. Es decir, si consideramos la globalización como un proceso o un conjunto de procesos que avanzan en la integración de la producción, el comercio internacional, los mercados financieros, etc. en un único espacio económico cada vez más interconectado, donde los flujos de capital, información, mercancías, culturales, etc. tienen cada vez un componente más global, parecería los territorios tienen cada vez menos capacidad para incidir en los procesos socioeconómicos que les afectan.

Sin embargo, el capitalismo es en sí mismo contradictorio y se mueve, por un lado, entre la lógica de la expansión y la de la movilidad y, por el otro, entre la necesidad de afianzarse en lugares concretos para construir infraestructuras que permitan su acumulación. Dicho de otro modo, aunque idealmente el capital iría en constante evolución hacia lugares donde la acumulación sería más beneficiosa (menor coste de trabajo, mejor acceso a las redes de distribución, menor presión fiscal, etc.), sigue necesitando lugares fijos para la construcción de fábricas, carreteras, puertos, aeropuertos, etc. (González, 2005) y para aprovecharse de los recursos diferenciales propios de cada territorio (estructura institucional, *know how*, mercado laboral especializado, desarrollo tecnológico, costes de transporte, sistemas de innovación y transferencia del conocimiento, etc.) que le permitan mantener las tasas de rentabilidad y seguir reproduciéndose (Brenner, 1999).

Debemos entender esta transformación como una nueva reestructuración construida por el capital para facilitar su acumulación. Harvey (2014), utiliza el término *spatial fix* o anclaje espacial para explicar estas transformaciones. Para el autor británico, cada ciclo de acumulación del capital construye una geografía propia. El colonialismo construyó su geografía, la financiarización de las primeras décadas del siglo XX construyó su geografía, el keynesianismo construyó la suya, y, finalmente, el neoliberalismo ha construido su propia geografía. Es decir, cada fase del capitalismo articula de forma espacial las actividades productivas para facilitar la acumulación. De este modo, si en el keynesianismo, la red de relaciones que se establecía entre las partes implicadas en el proceso de acumulación se realizaba en base a la escala estatal y de forma interna en los Estados, con el neoliberalismo, las relaciones económicas necesarias para la acumulación se han extendido internacionalmente y se dan a múltiples escalas, en el último anclaje espacial denominado como globalización. Y es que, ante una crisis estructural, el capital no resuelve sus contradicciones, sino que se mueve y crea nuevos anclajes territoriales.

Esta tendencia contradictoria se materializa, con el tiempo, generando escalas espaciales en las que se dan los procesos que permiten la acumulación. Es decir, la escala es el ámbito geográfico en el que los procesos de acumulación de capital encuentran coherencia y se consolidan en un momento dado, ya que encuentra el consenso entre los principales agentes que se ubican en ellas para llevar a cabo su proyecto⁵ (González, 2005). Por lo que se produce una competitividad creciente entre espacios sub-estatales por lograr que el capital excedente que no consigue revalorizarse por las crisis de sobreproducción en otros lugares, se pose sobre ellos y posibilite la acumulación territorial. Para ello, se produce, también, un

5 Sin embargo, debemos entender que las escalas en la globalización no son escalas lineales superpuestas. Es decir, no son escalas fijas ni incompatibles. Y es que, entendidas así, no percibiríamos totalmente la influencia de la globalización en diferentes territorios y escalas. Por ejemplo, en las ciudades o en las regiones urbanas pueden darse simultáneamente dinámicas locales y globales.

cambio sustancial en la forma de entender la política territorial con respecto a la política keynesiana. Si el keynesianismo espacial trataba de reducir las diferencias económicas entre territorios sub-estatales, el objetivo diferencial de las actuales políticas territoriales es crear un entorno competitivo, reforzando las ventajas locales a nivel industrial o urbano.

Como vemos, esta reconfiguración espacial del capitalismo crea, también, una nueva política para las regiones y ciudades. De hecho, desde el inicio de la globalización, espacios como regiones, regiones urbanas o ciudades han sido consideradas como áreas estratégicas para la generación de ventajas competitivas (Brenner, 2004). Y este discurso se ha incluido en las agendas de los gobiernos locales. Esta visión de la competitividad en ámbitos sub-estatales, ha traído consigo nuevas herramientas de intervención como la política industrial basada en la innovación o la denominada nueva política urbana (Cox, 1993). Con el objetivo de fomentar la innovación, se ha impuesto una política industrial basada en el fortalecimiento de los factores institucionales en la que los gobiernos locales han tratado de desarrollar entornos innovadores que mejoren las capacidades de las empresas y agentes tecnológicos, creando infraestructuras, mejorando las capacidades del sistema científico y tecnológico o estableciendo condiciones socio-institucionales que fomenten la innovación.

Al mismo tiempo, la nueva política urbana presenta al menos tres características principales: Por un lado, la comprensión de la ciudad o de la ciudad-región como un espacio que debe ser competitivo, por lo que la intervención pública se dirige a ello y no tanto a satisfacer las necesidades de la población. En segundo lugar, surge una fuerte competencia interterritorial para atraer inversiones, nuevas actividades y talento, por lo que el objetivo es crear un espacio atractivo para estos flujos. Para ello, estos ámbitos sub-estatales han propiciado la aplicación de una nueva agenda de planificación urbana en la que la economía del conocimiento, el turismo, la industria cultural, el nuevo urbanismo, las infraestructuras, etc. se promocionan habitualmente. Y, por último, la implantación de un modelo de gestión pública basado en criterios empresariales, generando nuevas prioridades como la rentabilidad de las inversiones o la construcción de espacios para el desarrollo de objetivos estratégicos. En este sentido, son muy significativos los partenariados público-privados que han proliferado últimamente, en los que confluyen intereses privados y gobierno local, tratando de atraer fuentes de financiación o nuevas inversiones (Harvey, 1989 b; Cox, 1993; Swyngedouw et ál., 2002; Gainza, 2008).

Sin embargo, los territorios que no consiguen atraer el capital excedente o aquellos que no consiguen mantenerse competitivos en un contexto de sobreproducción, difícil acceso a materias primas u otros recursos necesarios para la producción (innovación, desarrollo tecnológico, mayores costes de producción derivados de diferentes factores como mayor presión fiscal o una ineficaz organización de la producción), caen en crisis de devaluación y/o destrucción del capital localizado. En este sentido, tras la crisis de los años 70, el capital reformuló las cadenas de valor y la organización de la producción a nivel internacional, creando nuevas conexiones entre los territorios del mundo. Por lo que a raíz de la globalización se creó una nueva distribución internacional del trabajo, en la que algunos territorios se especializaban en el control de los recursos diferenciales, otros en el control de flujos financieros, otros en industrias de diferente naturaleza y otros quedaron como proveedores de recursos naturales y de fuerza de trabajo excedentaria (Harvey, 2014), generando, así, territorios ganadores y perdedores a nivel global (Benko y Lipietz, 2000).

En resumen, desde un punto de vista espacial, podríamos decir que, con el avance de la globalización, además de las escalas supraestatales, los territorios también se han reforzado como sujetos significativos de la economía global. Y es que, las empresas y otros agentes económicos necesitan las diferentes características específicas que éstos les ofrecen para poder llevar a cabo sus actividades (estructura institucional, sistemas de innovación, organización de la producción y redes empresariales, *know-how*, mercado de trabajo especializado, infraestructuras, etc.). En la actual configuración económica, por tanto, los territorios han alcanzado una capacidad decisiva para la regulación económica.

En este sentido, con la globalización, transitamos de un modelo de intervención pública a nivel territorial que se aplicaba de forma vertical, con la intención de reducir las diferencias de renta entre los territorios centrales y periféricos de los Estados, mediante políticas de fomento de la demanda y subvenciones, incentivos fiscales y construcción de infraestructura para atraer empresas, a un modelo neoliberal que otorga prioridad al mercado y la esfera privada, reduciendo las transferencias financieras públicas para

fomentar la demanda, los salarios y la estabilidad del mercado laboral, y estimulando el empresariado a través de incentivos e inversiones en infraestructuras de transporte, comunicaciones y tecnología.

Además, si el keynesianismo espacial trataba de reducir las diferencias de renta entre territorios centrales y periféricos dentro de los Estados, con la apertura económica global, se han establecido redes internacionales de centros económicos que interactúan entre sí y que, por tanto, se alejan aún más de las regiones periféricas, mientras refuerzan su relación con otros centros internacionales. Por lo que, junto al debilitamiento de la escala estatal, se han ido anulando las teorías para lograr el crecimiento equilibrado entre territorios, y se ha dado paso a un nuevo contexto que aumenta la competitividad entre espacios sub-estatales generando, como hemos dicho, territorios ganadores y perdedores.

2.2. Crisis múltiple y territorio

En la actualidad, es habitual mirar a la gran recesión iniciada en 2008 para comprender muchos de los problemas económicos y sociales que afectan a nuestras vidas. Sin embargo, y sin obviar que los efectos de dicha crisis afectaron directamente sobre la vida de las clases populares, hay que comprender que esta crisis vino a evidenciar un problema estructural que las sociedades capitalistas venían arrastrando con anterioridad. Y es que la crisis de 2008 o la generada por el COVID-19, ponen de manifiesto la debilidad que tiene el modelo económico para garantizar las condiciones de vida materiales de la población. Nos encontramos ante un modelo económico profundamente insostenible que considera a las personas y la naturaleza como recursos necesarios para la valorización del capital y no entiende la interdependencia y ecodependencia que tenemos las personas con respecto de otras personas y la naturaleza (Herrero, 2013).

Y es que, tal y como nos advierten desde diversas miradas críticas, el desarrollo capitalista, y más aún el capitalismo neoliberal, nos ha llevado a una crisis ecosocial de carácter multidimensional que ya ha sido definida como “sistémica”, “estructural” o “civilizatoria”, y cuyo único destino posible es el colapso económico, social y ecológico. Esta crisis no es solo económica, sino que también es social, ecológica, política, cultural, etc. Desde el ecologismo nos advierten de que el capitalismo no comprende otra dirección que no sea la del crecimiento ilimitado, por lo que estaríamos ante un sistema económico que choca frontalmente con los límites físicos del planeta y su capacidad de reproducción. Y que, por tanto, nos lleva a una crisis ecológica. Además, la búsqueda del crecimiento económico ilimitado no ha conseguido disminuir las desigualdades, sino que las ha incrementado. Desde el feminismo nos advierten de que estamos inmersos en una profunda crisis de reproducción social y de cuidados. Trabajos, estos últimos, que habitualmente son invisibilizados y realizados por mujeres. Además, la privatización de los servicios públicos, sobre todo de aquellos necesarios para sostener la vida, está aumentando el número de personas en situación de exclusión social. Se aprueban leyes que atentan directamente contra los intereses de las clases populares. La cultura capitalista y la mentalidad de mercado atraviesa de arriba abajo nuestras sociedades. Las expresiones de odio hacia colectivos vulnerables son cada vez más numerosas. La libertad de expresión, reunión u organización política está en duda, mientras que se establecen medidas para el aumento del control social. Las persecuciones contra las diversas culturas e ideas políticas son cada vez más evidentes, etc. Queda claro, por tanto, que estamos ante una crisis que afecta a los diferentes aspectos de nuestras vidas y no solo a los aspectos económicos (Carrasco, 2009; Herrero, 2011; 2013; Pérez Orozco, 2011; 2017...).

Si el territorio es un espacio social donde se produce la interconexión densa y simultánea de múltiples y diversas relaciones (horizontales y de poder, de carácter interpersonal, económicas de producción, consumo o financiación, sociales, políticas, culturales, con el espacio natural...), y las personas vivimos y nos relacionamos en los territorios, es evidente que esta crisis múltiple también tiene implicaciones territoriales. Y es que, como dice Lipietz (1979) las relaciones entre capital y trabajo (y vida) condicionan la organización de los territorios, condicionando las relaciones sociales que se dan en ellos.

Como ya hemos visto en el apartado anterior, cada ciclo capitalista construye su propia geografía para facilitar el proceso de acumulación. Sin embargo, la acumulación es cada vez más complicada y el capital recurre a nuevos mecanismos para facilitarla. La crisis de 2008 intensificó nuevas dinámicas que permitían

mantener la acumulación: Políticas de austeridad; la privatización de los diferentes servicios públicos y recursos comunes; la mercantilización de sectores hasta el momento no mercantiles; la financiarización de la economía; el drenaje de recursos públicos hacia entidades privadas mediante rescates bancarios, subvenciones o incentivos fiscales; la precarización generalizada por medio de la explotación laboral, la reducción de los salarios, el trabajo temporal o la subcontratación; la adquisición de vivienda, en ocasiones pública, por fondos de inversión; el capitalismo de plataforma, etc. o, dicho en términos de Harvey (2004), la acumulación por desposesión. Y es que, todas estas acciones, tienen una implicación sobre los territorios, y, en consecuencia, sobre las personas que viven en ellos.

En los territorios rurales, uno de los principales problemas es la despoblación. Algunas de las causas habitualmente citadas pueden ser el envejecimiento de la población rural y el éxodo de la juventud hacia las ciudades vinculado a la escasa actividad económica y condiciones laborales, las conexiones e infraestructuras deficientes, la falta de servicios públicos educativos, sanitarios o de ocio de calidad, etc. Sin embargo, si atendemos a la dinámica espacial del capital, encontramos que el declive demográfico de los territorios rurales responde a una escasa adaptación a los cambios estructurales del desarrollo capitalista. Es decir, las regiones rurales que no fueron capaces de adaptarse y atraer el capital excedente generado en otros lugares, entraron en un círculo vicioso donde la escasez de oportunidades aumentaba el éxodo rural generando que los centros urbanos e industriales acaparasen el ahorro y, por tanto, la capacidad de inversión; por lo que las opciones de desarrollo de una actividad económica en las regiones rurales disminuían (Sáez et ál.,2001). Por lo que, a pesar de las teorías neoclásicas de convergencia regional, donde se defendía que el mercado, de forma autorregulada, equilibraría el desarrollo entre territorios debido a los rendimientos decrecientes del capital y la tierra, la realidad mostró que el capital tiende a la acumulación también a nivel espacial (Zurbano et ál., 2018).

Además, estas dinámicas espaciales tienen implicaciones directas en la actual crisis ecosocial. El carácter centrífugo de las regiones rurales y la tendencia a la acumulación del capital en los territorios urbano-industriales, genera un desequilibrio entre lo urbano y lo rural que provoca desigualdades en los niveles de renta, educación, uso de las nuevas tecnologías, servicios disponibles, huella ecológica, etc. Desde un punto de vista ecológico, el desequilibrio territorial entre lo rural y lo urbano acentúa la crisis ecológica ya que concentra cada vez más población en las ciudades. Asimismo, la concentración de las actividades económicas y la población en las ciudades, está provocando que en el medio rural se adopten medidas que también van en contra de la sostenibilidad ambiental. Ya que se produce una intensificación agraria y ganadera, que sustituye a los modelos extensivos, donde empresas sin ninguna vinculación al territorio ni conocimiento o concienciación por la realidad ecológica local implantan modelos de negocio intensivos, que requieren de un alto uso y contaminación del agua, provocan la pérdida de biodiversidad local y, además, no generan, o incluso destruyen el empleo de los modelos tradicionales (Greenpeace, 2021).

Por otro lado, la vida social también se ve mermada en los territorios despoblados. Además de una escasa oferta de servicios públicos básicos como la educación, sanidad o servicios sociales, estos territorios tampoco consiguen aumentar la oferta de otros servicios, ya que el capital no se fija en ellos por falta de rentabilidad. Es decir, las empresas capitalistas rehúsan de producir en sectores o actividades de los que no obtienen rentabilidad, aunque éstos puedan tener una gran utilidad social. Además, la despoblación genera la pérdida del sentido de comunidad, dificulta la generación de redes de ayuda y los trabajos domésticos y de cuidados se invisibilizan y recaen aún más sobre las mujeres.

En los territorios urbano-industriales, tras la desindustrialización y la pérdida de empleo en la industria fordista tradicional que trajo consigo la automatización y la deslocalización, algunas aglomeraciones urbano-regionales lograron (re)territorializar una nueva industria más flexible y especializada basada en empresas de menor tamaño que, liberadas de la lógica vertical de la industria fordista, se insertan en redes productivas a nivel global, territorialmente dispersas pero totalmente interdependientes (Caravaca y Méndez, 2003). Y es que los bajos costes del transporte, la flexibilidad y especialización, la descentralización productiva y el desarrollo de las TICs han facilitado que el capital se coordine a escala global.

Por otro lado, el empleo industrial desapareció de las zonas centrales de las ciudades y se trasladó hacia zonas periféricas o inter-urbanas de las ciudades-región (Caravaca y Méndez, 2003). De esta forma, el

capital transformó también el espacio urbano convirtiendo los centros de las ciudades en territorios urbanos terciarios, donde se producen servicios financieros y a las empresas, pero también gentrificando barrios obreros que habían sufrido procesos de degradación desde su desindustrialización. Y es que, el capital transforma el espacio para adecuarlo a su nueva dinámica de acumulación. De esta forma varía el paisaje urbano y, en consecuencia, también lo hace la vida en las ciudades. Así, en los centros de las ciudades han proliferado servicios bancarios y otros servicios financieros, consultorías contables, financieras o de gestión, empresas de marketing y publicidad, etc., mientras que los parques empresariales, centros tecnológicos, logísticos de distribución y almacenaje al por mayor y centros comerciales se mezclan con los barrios periféricos y zonas inter-urbanas (Brenner, 1999; Harvey, 2014). Además, ha sido habitual que las ciudades emprendan un camino hacia lo que Swyngedouw et ál. (2002) denominan “el urbanismo neoliberal” en el que se ha invertido en grandes infraestructuras empresariales, culturales o de otro tipo con el fin de abrirse hacia el mundo exterior y atraer capital y talento creativo. Algunos ejemplos pueden ser la construcción de grandes museos, palacios de congresos, eventos urbanos, eventos deportivos o culturales de impacto internacional, etc. (González, 2005).

Por tanto, los espacios urbanos se configuran como espacios cruciales para la globalización, puesto que de ellos depende el capital transnacional (Brenner, 1999). Y es que las ciudades se han convertido en los centros de un entorno geoeconómico incierto donde se acentúan los movimientos especulativos del capital financiero, la localización de empresas multinacionales y la competitividad entre territorios sub-estatales (Brenner y Theodore, 2002), por lo que es en estos territorios urbanos donde concebimos con mayor claridad la simultaneidad de las escalas territoriales, ya que forman parte, al mismo tiempo, de dinámicas globales y locales. A modo de ejemplo, podemos imaginar como en las ciudades conviven al mismo tiempo el impacto sobre el acceso a la vivienda con un fondo de inversión que actúa globalmente, las condiciones laborales precarias de trabajadores de empresas multinacionales, el impacto ecológico de los humos de coches que tienen su origen en el petróleo extraído a miles de kilómetros, la pequeña hamburguesería que convive con la cadena multinacional de comida rápida, la cultura promovida por el capitalismo global que se mezcla con culturas de las gentes migrantes y locales, surgen cadenas globales de cuidados donde mujeres migrantes asumen como empleo precario los trabajos domésticos y de cuidados dejando estas mismas labores en sus lugares de origen a cargo de abuelas, hermanas o hijas, etc.

Por tanto, también es aquí donde podemos ver con mayor claridad los efectos de la actual crisis multidimensional; y es que, el modelo urbano actual es una manifestación del modelo económico imperante. Procesos como la gentrificación, desplazan a los habitantes de las ciudades a barrios periféricos o municipios y regiones adyacentes donde se congrega la clase trabajadora que trabaja de forma precaria en los centros de las ciudades. En este sentido, caben destacar sectores especialmente precarizados como pueden ser los vinculados al capitalismo de plataforma, el turismo o los cuidados. Las ciudades, donde vive ya la mayor parte de la población mundial, son espacios construidos para maximizar la producción y el consumo y permitir, así, que el capitalismo siga la senda del crecimiento ilimitado, más que la búsqueda de la satisfacción de las necesidades humanas dentro de los límites ambientales (Ecologistas en Acción, 2021). Por otro lado, la producción del espacio urbano actual está únicamente diseñada para beneficiar las actividades productivas e invisibiliza y relega al ámbito privado las actividades de reproducción social. Y es que el espacio urbano está construido en base a un modelo racional y productivo para dividir y organizar el trabajo, las tareas y el ocio. Es por todo ello que el crecimiento urbano afecta directamente a la hora de garantizar el bienestar y el cuidado de la vida humana (Herrero, 2011).

En definitiva, vemos como tanto el propio capital como el Estado capitalista mediante la planificación territorial y la nueva política urbana e industrial desempeñan un papel imprescindible en la producción del espacio para facilitar la reproducción del capital (Harvey, 2014). De esta forma, el espacio no se piensa en clave de reproducción social y de forma que permita generar territorios habitables donde reproducir vidas dignas para todas las personas, sino que se produce para facilitar la reproducción de la actividad capitalista que permita nuevas dinámicas de acumulación. Es por ello que el espacio, sea rural, urbano-industrial o urbano-terciario, se produce desde una lógica alejada a la de la sostenibilidad de la vida, y es por ello que el capital convierte los territorios en espacios cada vez menos transitables donde se dificulta la convivencia con la naturaleza y entre las personas que habitan en ellos. De ahí la emergencia de articular procesos transformadores desde los territorios.

Y es que, Como dice Harvey (2014: 163), los movimientos transformadores de cada territorio “tienen que liberar y coordinar su propia dinámica de desarrollo geográfico desigual, la construcción de espacios de diferencia emancipadores, a fin de reinventar y explorar alternativas regionales creadoras al capital. (...) Constituyen un mosaico de semilleros distintos, pero laxamente interconectados en los que cultivar múltiples transformaciones diversas del capitalismo hacia un futuro anticapitalista. La cuestión es cómo promoverlas y vincularlas. Vivimos en tiempos caóticos y volátiles, en particular con respecto a los desarrollos geográficos desiguales. No es seguramente descaminado esperar que las resistencias y oposiciones sean igualmente caóticas, volátiles y dependientes del entorno geográfico”.

3. La relación entre la Economía Social y Solidaria y el Desarrollo Local

Como veremos a continuación, el desarrollo local y la ESS comparten varias e importantes características estructurales que hacen que podamos vislumbrar a primera vista una posible relación entre ambos mundos. Ambas son experiencias colectivas que se llevan a cabo para satisfacer las necesidades o mejorar la calidad de vida de la población. Además, parten desde abajo, es decir, desde los territorios e inciden en su día a día. En este apartado, desgranaremos brevemente los elementos teóricos más importantes de cada una de ellas, para después profundizar en la relación entre ambas. De esta forma, podremos comprender las bases necesarias para nuestra propuesta de Desarrollo Local Transformador.

3.1. El Desarrollo Local

El desarrollo local, del que se empieza a hablar a partir del último tercio del siglo XX, surge como respuesta a las crisis productivas locales que trajo consigo la automatización, la deslocalización y la competitividad territorial creciente. Y es que el re-escalamiento del poder político y el fortalecimiento de las escalas sub-estatales favoreció la de creación de organismos institucionales como agencias de desarrollo y la puesta en marcha de estrategias y proyectos de desarrollo desde los territorios (Gainza, 2008). En el sur global, los procesos de desarrollo local surgen como respuesta a los programas de ajuste estructural aplicados por el Consenso de Washington; como forma de implicación de los agentes locales en los procesos de desarrollo; o como un proceso descentralizado para establecer una lógica de regulación horizontal en el territorio liberada de la verticalidad del Estado moderno (Albuquerque, 2003; Vázquez Barquero, 2009; Boisier, 2009). Además, a raíz de la crisis de 2008, el desarrollo local se ha planteado por parte de los decisores políticos como una estrategia complementaria a las políticas macroeconómicas que active la economía real (Vázquez Barquero, 2009).

En general, el desarrollo local es considerado como una respuesta de actores locales a los efectos y las dinámicas que produce la globalización sobre los territorios (Vázquez Barquero, 2000; Pike et ál., 2006). Es decir, los territorios pasan de ser espacios que soportan los efectos de los procesos globales, y comienzan a llevar a cabo estrategias de desarrollo que tratan de responder a los retos que estos plantean, con la implicación de la sociedad local y generando dinámicas de abajo arriba (Vázquez Barquero, 2007). Sin embargo, las respuestas a estos retos pueden ser tan variadas como los propios territorios, ya que cada territorio es responsable de llevar a cabo su propio proceso de desarrollo. Y, por tanto, el desarrollo de cada territorio dependerá, por un lado, de la concepción de desarrollo que adopte cada sociedad en cada momento específico, y por el otro, de las relaciones, normas, reglas y comportamientos económicos, sociales políticos y culturales arraigados en el territorio.

Por ello, es difícil encontrar una definición unitaria de desarrollo local; y por ello también, los procesos de desarrollo local no siguen una única visión de lo que es el desarrollo. En cambio, forman parte de un amplio corpus teórico que aglutina un conjunto de aproximaciones realizadas por diferentes autores y puntos de vista. Y, como veremos, aunque las diferencias entre modelos puedan ser profundas, todas coinciden en considerar el espacio económico local y regional como una categoría analítica prioritaria. En este sentido, Boisier (2009: 24) afirma que el desarrollo local es una “práctica sin teoría”. Es decir, las diferentes teorías construidas en torno al desarrollo local son, en gran medida, múltiples interpretaciones derivadas de numerosas y diversas experiencias empíricas. Por consiguiente, no podemos considerar el desarrollo local como una teoría cerrada, sino como un marco abierto basado en experiencias prácticas y, por tanto, en continua construcción.

Además de las divergencias existentes en la concepción de lo que es el propio concepto de desarrollo, también existe una notable confusión en torno a los términos utilizados para referirse a las escalas donde

ocurre el desarrollo territorial. Podemos deducir que el término “desarrollo regional” se refiere a un ámbito geográfico mayor que el “comarcal” o el “local”. Pero, por otra parte, ser regional, comarcal o local es relativo a un ámbito geográfico más amplio (Boisier, 2009). Es decir, lo local o lo regional tiene sentido en la medida que se analizan desde un ámbito externo más amplio. Así, por ejemplo, una región podría ser un ámbito local desde el punto de vista del Estado, pero al mismo tiempo, un municipio lo sería desde una visión regional o comarcal. Si nos fijamos en su carácter funcional, en los ámbitos locales la cultura, hábitos y relaciones interpersonales cobrarán mayor relevancia y cercanía. Por el contrario, una escala más amplia como la región podría presentar una construcción administrativo-institucional mayor, en tanto que se sitúa en un ámbito geográfico más amplio. Sin embargo, de esta manera tampoco queda claro el límite. Por ejemplo, se puede concluir que un conjunto de municipios que comparten una identidad cultural es más amplio que un espacio local, pero también puede ocurrir que en esa escala no exista una institución formal común. En ocasiones, se utiliza el término “desarrollo territorial” para salvar esta confusión, ya que este haría referencia a cualquier territorio sub-estatal que comparta unas mínimas instituciones sociales y/o administrativas.

Pese a lo anterior, es posible obtener una aproximación fiable si revisamos algunas de las definiciones que diferentes autores aportan sobre lo que es el desarrollo local. Pike et ál. (2006: 24-25) realizan una pequeña revisión en la que concluyen que tradicionalmente el desarrollo local se ha vinculado únicamente con aspectos económicos, tales como el crecimiento y la creación de la riqueza y el empleo a nivel local o regional. Es decir, se entiende que el desarrollo local incluye aquellas actividades destinadas a mejorar el bienestar económico sostenido de un territorio, donde el empleo, los ingresos, la productividad, la innovación, etc. constituyen los aspectos centrales del mismo. Sin embargo, los autores también sostienen que desde mediados de la década de los 90, en un intento de abordar las preocupaciones sociales, ecológicas, políticas y culturales de la sociedad, aspectos como la reducción de la desigualdad social, la sostenibilidad ambiental, la gobernanza inclusiva y el reconocimiento de la diversidad cultural se han ido incorporado a las definiciones de desarrollo local y regional.

Para Vázquez-Barquero (1988:129), el desarrollo local supondría un proceso que busca el crecimiento económico y un cambio estructural orientado a la mejora del nivel de vida de la población de un territorio en el que identifica tres dimensiones. La primera dimensión sería la económica. En ella, los emprendedores locales utilizan su capacidad de organizar factores de producción para ser competitivos en los mercados. La segunda sería la dimensión socio-cultural en la que los valores e instituciones sociales de un territorio se convierten en la base para el desarrollo. Y, por último, la dimensión político-administrativa sería la que debería generar un entorno favorable para las políticas de desarrollo local, protegiendo al máximo el territorio de las interferencias externas.

Albuquerque (2003:8) propone 4 matices que le permiten delimitar el concepto de desarrollo local. Primero, considera que el desarrollo local es más que un desarrollo municipal. El desarrollo local comprende el desarrollo de un territorio donde se producen relaciones productivas y comerciales relevantes que explican su eficiencia productiva y competitividad; y que, por tanto, no tiene por qué coincidir con las delimitaciones administrativas municipales o provinciales. Además, lo considera como un enfoque de abajo arriba, que, sin embargo, está en continua coordinación con niveles territoriales superiores. En este sentido, el tercer matiz sería que, pese a ser un modelo de desarrollo con base territorial, se han de aprovechar posibles recursos externos incorporándolos a la estrategia de desarrollo. Y finalmente, considera el desarrollo local como un tipo de desarrollo integral donde, además de los aspectos económicos, se han de tener en cuenta aspectos institucionales, sociales, culturales, humanos, medioambientales, etc. del territorio.

Acudiendo a las definiciones que ofrecen los organismos oficiales podemos completar nuestra delimitación conceptual:

Tabla 1: Definiciones de desarrollo local por los diferentes organismos oficiales	
Organismo	Definición
OIT	“La promoción del Desarrollo Económico Local (DEL) permite fomentar las ventajas comparativas y las características únicas de una localidad con el fin de fortalecer la economía local y crear empleo. (...) estrategias participativas e integradas para promover el trabajo decente, a través del fortalecimiento institucional tanto a nivel nacional como local para el desarrollo de políticas que permitan responder a necesidades locales.” (www.ilo.org)
CEPAL	“El desarrollo territorial se entiende como un proceso de construcción social del entorno, impulsado por la interacción entre las características geofísicas, las iniciativas individuales y colectivas de distintos actores y la operación de las fuerzas económicas, tecnológicas, sociopolíticas, culturales y ambientales en el territorio.” (www.cepal.org)
UE	La política regional “tiene por objeto reducir las desigualdades económicas, sociales y territoriales entre las regiones de la Unión Europea apoyando la creación de empleo, la competitividad, el crecimiento económico, una mejor calidad de vida y el desarrollo sostenible.” (www.european-union.europa.eu)
REDEL	“El objetivo del desarrollo local es construir las capacidades institucionales y productivas de un territorio determinado a fin de mejorar su futuro económico y calidad de vida de sus habitantes. (...) Un desarrollo local efectivo puede contribuir a la reducción de disparidades, generar empleos y multiplicar empresas, aumentar la inversión total del sector privado, mejorar los flujos de información con los inversionistas, además de aumentar la coherencia y confianza de las estrategias económicas locales.” (REDEL, 2014:35)
GARAPEN	“Las agencias de desarrollo local y comarcal son entidades públicas, instrumentos creados por los ayuntamientos para generar empleo y mejorar la competitividad del tejido empresarial y la calidad de vida de sus habitantes, en colaboración con el resto de agentes que intervienen en el territorio” (Garapen, 2017:2)

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas web de los organismos, REDEL (2014) y Garapen (2017).

Atendiendo a las definiciones recogidas en este artículo, podemos concluir que por desarrollo local comprendemos un conjunto de estrategias socioeconómicas generadas en los territorios, que, desde una perspectiva de abajo arriba, pretenden a mejorar la calidad de vida de la población local. Para ello, se llevan a cabo políticas que suponen una transformación estructural tanto en la dimensión económica local, como en la sociocultural y la político-administrativa. Estas estrategias, se desarrollan teniendo en cuenta las peculiaridades de cada territorio, por lo que cada una de ellas se adapta a las necesidades, exigencias y recursos de cada realidad.

3.1.1 .Las políticas de desarrollo local

Sin embargo, para comprender con mayor claridad lo que es el desarrollo local, más que una definición concreta, podemos distinguir entre lo que supusieron las políticas tradicionales aplicadas de arriba abajo (o *top-down*) y las políticas de abajo arriba (o *bottom-up*) que propone el desarrollo local. Pike et ál. (2006: 12-20) desarrollan minuciosamente las diferencias entre estos dos enfoques. Para estos autores, las políticas tradicionales de arriba abajo, ya sean de carácter keynesiano o neoliberal, comparten la idea de que la política territorial puede aplicarse en los diferentes territorios de forma homogénea y, por tanto, aplicar las mismas estrategias en todas las regiones, sin tener en cuenta sus condiciones económicas, políticas, sociales, institucionales, culturales o medioambientales específicas. En este sentido, la realidad empírica ha demostrado que la reproducción de las mismas políticas de desarrollo en contextos diferentes, en pocos casos ha tenido un efecto positivo a largo plazo sobre los territorios. Sin embargo, los Estados, con la aprobación de las organizaciones internacionales y de la propia academia, han insistido frecuentemente en la repetición de estrategias fallidas en territorios a lo largo y ancho de todo el planeta.

Por lo general, estas políticas verticales han estado orientadas a la construcción de la infraestructura y a la atracción de grandes empresas e inversión extranjera directa a los territorios. La construcción de infraestructura se basaba en la creencia de que una mejor comunicación de las regiones más deprimidas conseguiría mayor dinamismo económico en la zona. En este sentido, ha sido relativamente habitual la construcción de carreteras y otras infraestructuras de transporte, polígonos industriales, infraestructura eléctrica y de comunicaciones, etc. en múltiples regiones de toda la geografía. Sin embargo, a menudo, estas estrategias no han generado los efectos esperados sobre las áreas en las que se incidía. Por el otro lado, la atracción de grandes empresas e inversión extranjera directa, consistía en la atracción de industrias o empresas desde otras regiones o países mediante incentivos fiscales, subvenciones, medidas proteccionistas, etc. Sin embargo, estas medidas no fueron capaces de mejorar la competitividad de las empresas y los territorios donde se situaban y tampoco consiguieron fortalecer la estructura institucional local ni crear un tejido dinámico entre los actores económicos del territorio. Por lo que muchas industrias acabaron retornando a sus ubicaciones iniciales. Además, generaron desequilibrios territoriales en los territorios receptores puesto que redujo el emprendizaje local, las empresas pequeñas locales fueron expulsadas del mercado y al no generar un tejido local dinámico, aumentó la dependencia con respecto otros agentes económicos externos (Amin, 1999; Pike et ál., 2006).

Finalmente, según señala Vázquez Barquero (2002), el carácter vertical e impositivo de estas políticas afectó también a la población local, alienándola y no implicándola en la construcción de las estrategias de desarrollo económico de sus territorios.

Las estrategias de desarrollo local y sus políticas comenzaron a llevarse a cabo durante el último tercio del siglo XX. Estas estrategias, que ya han sido aplicadas en diferentes territorios a lo largo y ancho de todo el planeta, rompen con la verticalidad del modelo *top-down* y se basan en una lógica opuesta que busca activar las potencialidades locales, implica a los actores económicos locales y, en definitiva, fortalece la estructura institucional del territorio con el fin de construir su modelo de desarrollo específico y asumiendo el carácter colectivo de éste (Amin, 1999).

Para White y Gasser (2001, citados en Pike et ál., 2006:16) las políticas *bottom-up* o de abajo arriba tienen cuatro aspectos representativos básicos: i) Están basadas en el territorio. ii) requieren de diálogo social y participación. iii) implican la movilización de recursos locales y ventajas competitivas. iv) surgen y están dirigidas localmente. Por ello, podemos identificar varias diferencias con respecto a las políticas tradicionales (Pike et ál., 2006:17):

- Mientras que las políticas tradicionales se diseñan desde el Estado central y se destinan a aquellas regiones más atrasadas, el desarrollo local puede surgir en todos los territorios.
- Mientras que las políticas tradicionales se aplican de manera vertical, el desarrollo local requiere de una mayor coordinación vertical (con actores supra-territoriales) y horizontal (entre actores territoriales).
- Mientras que las políticas tradicionales están dirigidas a sectores económicos concretos, el desarrollo local aplica un enfoque territorial basado en el diagnóstico holístico del territorio, que incluye factores económicos, sociales, políticos, institucionales, culturales y medioambientales y un análisis de sus potencialidades.
- Mientras que las políticas tradicionales fomentan grandes proyectos industriales, el desarrollo local intenta activar el potencial existente en el territorio aplicando las medidas que mejor se ajusten al sistema económico local.
- Mientras que las políticas tradicionales se basan en el apoyo financiero, incentivos y subsidios para atraer y mantener la actividad económica, el desarrollo local busca mejorar las condiciones territoriales e institucionales clave para el desarrollo de la actividad económica local.

En este punto, cabe señalar que el desarrollo local no rechaza todas las políticas derivadas de la lógica tradicional, sino que, en muchos casos, las acompaña de un diagnóstico y una planificación territorial vinculadas a un modelo propio de organización productiva e institucional. Esto permite que las

estrategias de desarrollo local enraícen mejor en los territorios, generando un desarrollo más sostenido en el tiempo.

Sin embargo, las estrategias de desarrollo local también tienen algunas limitaciones. Y es que estos procesos pueden alargarse mucho en el tiempo, porque hay que implicar diferentes agentes y llegar a consensos entre ellos, que pueden tener intereses contrapuestos. Además, estas estrategias pueden diluirse en el tiempo ya que no muestran los resultados inmediatos que sí pueden generar las estrategias basadas en infraestructuras y en la atracción directa de inversión extranjera (Pike et ál., 2006).

3.1.2. Los modelos de desarrollo local

Podemos ya entrever, por tanto, que más que más que explicar algo sobre el modelo de desarrollo, el concepto de desarrollo local sería un paraguas donde diferentes estrategias que comparten una perspectiva territorial y de abajo arriba pueden converger. Es decir, como dice Boisier (2009), el hecho de ser “local” o “regional” es un adjetivo que significa que el desarrollo surge desde y para los territorios, más que una explicación sobre el modelo de desarrollo en sí. Y es que, como se ha dicho, no existe una única visión teórica del desarrollo y, por extensión, del desarrollo local; y mucho menos un único modelo empírico.

En este sentido, en este apartado nos fijaremos brevemente en los modelos de desarrollo local que han adquirido una mayor relevancia en la literatura de la geografía económica; los denominados *territorial innovation models* (TIMs) o modelos de innovación territorial (Moulaert y Sekia, 2003). Los TIM, son sistemas o modelos diferentes de ordenación de la estructura productiva e innovadora del territorio para el fomento del desarrollo económico local.

Cabe señalar que, en ocasiones, los límites entre los modelos no son siempre muy claros, puesto que hay elementos comunes que comparten algunos de ellos. De hecho, como señala Gainza (2008), todos comparten la organización flexible de la producción, la visión colectiva de la innovación y una perspectiva territorial del desarrollo. Además, todos tratan de articular a los diferentes agentes relacionados con la inversión y el conocimiento para fomentar el dinamismo de la economía local (Moulaert y Nussbaumer, 2005). Por lo tanto, en este apartado nos centraremos en las características centrales de cada modelo, ya que cada uno de ellos tiene sus propias bases teóricas y sus propias visiones del desarrollo (Moulaert y Sekia, 2003; Moulaert y Nussbaumer, 2005; Gainza, 2008; Arrillaga, 2021):

- Los distritos industriales son tejidos complejos de pequeñas y medianas empresas localizadas y especializadas en una fase del proceso productivo. Las diferentes empresas cooperan y se organizan de forma horizontal, obteniendo ventajas de localización tales como la obtención de economías de escala, el incremento de un mercado laboral especializado, una mayor difusión de la innovación, la generación de un *know-how* propio y el desarrollo de industrias auxiliares. Además, estas empresas estarían plenamente integradas en la realidad social generando una “atmosfera industrial” que vincula el sistema productivo con la vida social del territorio. Este sería un modelo que pone el énfasis en las instituciones sociales que permiten una organización de la producción flexible y especializada.
- Los *milieux innovateurs* o entornos innovadores son sistemas productivos localizados donde las relaciones entre empresas y agentes generan innovaciones tecnológicas. Es decir, es un modelo que enfatiza el territorio y las relaciones empresariales que se dan en él como forma de favorecer su capacidad de innovación.
- Los *new industrial spaces* o nuevos espacios industriales son industrias localizadas y especializadas vinculadas generalmente a sectores tecnológicos que se basan en la división del trabajo entre las empresas cercanas y la producción *just in time* que les permite una rápida adaptación a los cambios en los mercados. Es decir, este modelo se basa en las ventajas que la aglomeración industrial ofrece para la subcontratación de procesos a otras empresas cercanas, la adaptación a los cambios, la innovación continua y la reducción de costes de transacción.

- Los *clusters* hacen referencia a una concentración geográfica de empresas del mismo sector que compiten y cooperan al mismo tiempo, ya que comparten proveedores especializados, clientes, entidades de servicios e instituciones.
- Los sistemas regionales de innovación son sistemas que aglutinan a diferentes agentes territoriales vinculados con la innovación (empresas, parques tecnológicos, centros de investigación, universidades, entidades financieras, administraciones públicas, etc.), donde la interacción continua entre estos agentes genera sinergias que favorecen las condiciones para el aprendizaje colectivo y la innovación; entendida esta última como un proceso territorial y colectivo.
- Las regiones que aprenden podrían considerarse como una síntesis de los modelos explicados hasta el momento. Principalmente se basan en la idea de que el conocimiento es el recurso básico actual para ser competitivo. Por lo tanto, las regiones que aprenden serían aquellas que consiguen generar o atraer innovación, ideas o conocimiento. Para ello, desarrollan infraestructuras que facilitan la generación (universidades, laboratorios, institutos de investigación, etc.) y la transferencia (centros y parques tecnológicos, centros de empresas, etc.) de los flujos de información y de conocimiento; así como estructuras institucionales que facilitan la interacción entre los agentes implicados (agencias de desarrollo, asociaciones, redes de empresas, clusters, administraciones públicas implicadas, comportamientos y normas sociales que facilitan las condiciones de interacción, etc.).
- La clase creativa estaría compuesta por aquellas personas que trabajan en actividades creativas. Estas personas altamente cualificadas son las que llevan a cabo la innovación y, por tanto, los agentes más importantes para el desarrollo económico. Por ello, este último modelo se dirige a atraer, principalmente a las ciudades, a esta clase creativa mediante la promoción de la industria cultural.

En adelante, nos centraremos únicamente en dos formas de mirar al desarrollo local: El desarrollo endógeno y el desarrollo comunitario. Ya que estas no servirán, en parte, como base teórica para nuestra propuesta de desarrollo local transformador.

3.1.3. El desarrollo endógeno

El desarrollo endógeno, es una corriente de desarrollo local que surge en los años 80, y, al igual que algunas otras interpretaciones del desarrollo local, presenta una doble vertiente analítica; ya que, por un lado, ofrece herramientas para entender el desarrollo de los territorios de forma sistémica, y, por el otro, es una propuesta de desarrollo territorializado. Es decir, considera que las dinámicas de crecimiento y acumulación territorial no pueden ser explicadas únicamente mediante variables económicas, sino que es necesario realizar una aproximación sistémica al territorio que incluya variables institucionales, culturales, medioambientales, etc.; a la vez que propone estrategias territoriales donde la movilización del potencial endógeno cobra una especial relevancia (Vázquez Barquero, 1997; 2000; 2007; Boisier, 2009; Garmendia, 2021).

Navegando por la literatura de desarrollo local, es habitual encontrar autores que tratan el desarrollo local y el endógeno como sinónimos. Y si bien es cierto que tienen muchos elementos en común, si acudimos a la práctica, el desarrollo endógeno realiza una gran contribución al desarrollo local al mostrar un especial interés por la movilización de los recursos, capacidades, factores y otras fuerzas territoriales que configuran el potencial endógeno de los territorios. Por ello, realizando un pequeño esquema mental que nos facilite la comprensión, el desarrollo endógeno sería un tipo de desarrollo local (de abajo arriba), pero no todos los modelos de desarrollo de abajo arriba se basan en recursos endógenos. Y es que, hay estrategias planificadas de abajo hacia arriba, que, al igual que las tradicionales de arriba abajo, se basan únicamente en la construcción de grandes infraestructuras y en los incentivos económicos para captar la inversión extranjera directa.

Por tanto, las estrategias de desarrollo endógeno serían aquellas llevadas a cabo desde los territorios, que se construyen sobre la base de recursos, factores y fuerzas endógenas y que tienen capacidad de incidir de forma significativa en la economía (Vázquez Barquero, 1997; 2000; 2002; 2007; Boisier, 2009;

Tödting, 2011; Garmendia, 2021). Es decir, entiende que el desarrollo ocurre en territorios concretos, y, por tanto, condicionados por las características de estos. Por eso el desarrollo es endógeno, por que ocurre condicionado por el nivel de competitividad del sistema productivo local. Y al mismo tiempo, el sistema productivo local es más o menos competitivo dependiendo de la estructura institucional del territorio (organización de la producción, redes de empresas, mercado laboral especializado, sistemas de innovación, mecanismos de transferencia del conocimiento, implicación y coordinación de recursos, empresas, agentes e inversión local, etc.). Así, basándose en el potencial institucional del territorio, el desarrollo endógeno propone estrategias de cambio estructural que permitan el crecimiento económico y acumulación territorial; para así, mejorar la calidad de vida de la población local (Vázquez Barquero, 1997; 2007; Garmendia, 2021).

Es decir, ante la creciente competencia global entre territorios, el desarrollo endógeno trata de activar y optimizar los recursos, factores y fuerzas propias que le permitan ser más competitivo, para así, lograr un mayor crecimiento económico y desarrollar una dinámica de acumulación territorial que le permitan mantener el desarrollo a largo plazo. Y es que esta dinámica de acumulación territorial permitiría reinvertir parte del capital excedente de forma que la economía local pueda diversificarse e ir consolidando el desarrollo a largo plazo. En este sentido, Vázquez Barquero (2000: 5-10) señala que los factores territoriales que determinan la acumulación, y que, por tanto, habría que activar serían la innovación y transferencia del conocimiento, la organización flexible de la producción, el desarrollo urbano del territorio y el desarrollo de la densidad institucional.

Finalmente, no hay que confundir el desarrollo endógeno con algún tipo de desarrollo autárquico y cerrado al exterior. Por un lado, porque es necesario coordinar las relaciones con escalas superiores con capacidad de decisión económica. Y por el otro, porque el desarrollo endógeno no excluye necesariamente los recursos situados fuera del territorio. Sin embargo, en este sentido, sí que es importante endogenizar los recursos que puedan provenir del exterior (Alburquerque, 2003; Zurbano et ál., 2018). Es decir, combinar la capacidad de decisión local y el desarrollo sostenido del territorio con los posibles recursos o capitales exógenos. O, de otra forma, el desarrollo endógeno permite aceptar recursos exógenos siempre y cuando éstos últimos puedan ser integrados en la estrategia de desarrollo y no generen dependencias externas excesivas que condicionen la estrategia diseñada localmente.

3.1.4. El desarrollo comunitario

En lugares donde ni el mercado ni el Estado habían conseguido mejorar las condiciones de vida de la sociedad, surgió un modelo de desarrollo de abajo arriba basado y guiado por la comunidad (Pike et ál., 2006). Es decir, desarrollo comunitario haría referencia a procesos de desarrollo que principalmente suceden en entornos urbanos postindustriales degradados⁶ (ciudades, barrios...), donde la fuga de empresas erosiona el mercado laboral local y donde conviven diferentes grupos sociales con bajas rentas (personas mayores, jóvenes, migrantes, desempleados, etc.), pero donde, al mismo tiempo, la proximidad y la densidad en las relaciones sociales que se dan en ellos, los configura como escalas privilegiadas para generar dinámicas participativas y construir alternativas (Moulaert, 2008).

Por lo general, la literatura en torno al desarrollo comunitario trata de enfatizar las dinámicas que se dan en la comunidad y las variables no mercantiles (y no económicas) del desarrollo. Es decir, por un lado, además de las esferas privada y pública, incluyen en el análisis la esfera comunitaria. Y es que, en la actualidad, los análisis dicotómicos entre lo privado-mercantil y lo público-estatal no son suficientes ya que cada vez son más visibles realidades mixtas que superan esta dicotomía. Además, consideran necesario superar la visión instrumental de que el espacio público debe trabajar en beneficio del capital privado; y, en cambio, orientarse a satisfacer las necesidades de la comunidad. Y por el otro, el desarrollo comunitario enfatiza las variables no económicas del desarrollo (social, política, cultural, medioambiental, etc.) de forma no utilitarista. Y es que los modelos de desarrollo local más habituales, se basan en la utilidad instrumental de las instituciones y la innovación para la reestructuración económica y el aumento

6 Aunque no necesariamente, ya que es posible encontrar procesos de desarrollo comunitario también en territorios rurales u otros barrios urbanos semi-periféricos donde la actividad económica privada ha disminuido y los servicios públicos no llegan eficazmente.

de la competitividad territorial. Por lo tanto, no se centran en aspectos no económicos del desarrollo si estos no sirven para incrementar la competitividad en el territorio. Como señalan Moulaert y Nussbaumer (2005:48), “a pesar de su apego a las dinámicas institucionales, los TIMs (*territorial innovation models*) se mantienen fieles a una ontología económica basada en leyes de mercado y una visión del desarrollo puramente tecnológica”.

Esto no significa que el desarrollo comunitario deje de lado las diferentes variables económicas del desarrollo, sino que las considera al mismo nivel e igual importancia que las demás. Sin embargo, debido, en parte, a la falta de competencias para incidir sobre muchos aspectos económicos que acusan las escalas donde se llevan a cabo este tipo de proyectos, las iniciativas no mercantiles y/o no monetarias cobran un peso significativo en los procesos de desarrollo comunitario. Así, iniciativas como los bancos de tiempo, redes de intercambio, monedas sociales, el voluntariado, el *auzolan*, etc. son expresiones económicas habituales del desarrollo comunitario; pero también lo son asociaciones, fundaciones, cooperativas u otras empresas de iniciativa social. Además, como se ha señalado, este enfoque no se limita al aspecto económico, sino que incorpora iniciativas socialmente innovadoras que fomenten la participación social y política o de carácter cultural.

En términos generales, podríamos definirlo como un proceso de empoderamiento de la comunidad en el que, a través de diferentes acciones colectivas que siguen criterios de cohesión, justicia y participación social, sostenibilidad ambiental y desarrollo cultural, se dan soluciones a problemas comunes (Favreau, 1997; Gilchrist y Taylor, 2016). El desarrollo comunitario busca, por tanto, una respuesta integral a los diferentes orígenes de las fracturas sociales que sufren las comunidades. De esta forma, permite trabajar colectiva y simultáneamente diferentes estrategias que afectan directamente sobre la vida de la comunidad. Por ejemplo, trabajar contra el aislamiento de las personas mayores y el debilitamiento del tejido social, llevar a cabo estrategias que favorezcan la inserción laboral de las personas desempleadas, empoderar a los grupos sociales más vulnerables, fomentar la participación y la incidencia sobre las políticas urbanas (movilidad, vivienda, urbanismo, servicios sociales, etc.), fortalecer la cultura local, llevar a cabo acciones a favor del medio ambiente, ofrecer alternativas culturales y de ocio para jóvenes o personas mayores, etc.

Como podemos intuir, el desarrollo comunitario tiene una fuerte vinculación con el movimiento asociativo local, puesto que muchas de las iniciativas se canalizan desde asociaciones o movimientos sociales del territorio (Favreau, 1997). Además, para construir esa densidad social que necesita el desarrollo comunitario, es necesario desarrollar dinámicas que transformen las diferentes relaciones sociales que suceden en el territorio. Relaciones profesionales (entre empresas locales como el comercio o la restauración), laborales (entre las empresas y trabajadores), mercantiles (entre empresas y clientes), asociativas (entre personas interesadas en un mismo asunto), entre grupos sociales, de gobernanza (con la administración pública), etc. (Moulaert y Nussbaumer, 2005). En este sentido, el desarrollo comunitario, se sitúa muy cerca de las prácticas de innovación social. La innovación social, hace referencia a dinámicas innovadoras orientadas a la satisfacción de las necesidades, la transformación de las relaciones sociales y el desarrollo de nuevas formas de participación política (Moulaert, 2008). De esta forma el desarrollo comunitario busca fomentar la participación de la comunidad para lograr una mejor asignación de bienes y servicios que permitan satisfacer las necesidades de todas las personas que viven en la comunidad.

3.2. La Economía Social y Solidaria

Entre las empresas privadas capitalistas cuyo objetivo último es la maximización de los beneficios y las empresas públicas que trabajan en la lógica de la redistribución, han existido históricamente organizaciones económicas basadas en valores como el apoyo y la ayuda mutua, la reciprocidad, la cooperación, la autogestión y la justicia social. Estas organizaciones, que pueden ser muy diversas, se sitúan, por tanto, en un tercer sector de la economía que no es público, pero que tampoco se rige por las lógicas del mercado capitalista.

Existen varias perspectivas para mirar a este tercer sector, lo que ha generado un interesante debate académico que responde, principalmente, a las diferencias entre la tradición anglosajona y francófona a

la hora de dirigirse a este tipo de organizaciones (ver Monzón, 2006). En este apartado, partiendo de la visión francófona que se materializa en la economía social, ahondaremos en otros conceptos cercanos como la economía popular, la economía solidaria, y finalmente, la ESS.

3.2.1. Aportaciones desde el norte: la economía social y la nueva economía social

Como muestran diferentes estudios sobre el tema, para encontrar las raíces de lo que hoy llamamos Economía Social (en adelante ES), tendríamos que retroceder varios siglos atrás. Ya en el Egipto de los faraones, en la antigua Grecia o en las diferentes agrupaciones de artesanos Romanos podemos encontrar diferentes formas primitivas de agrupación colectiva (Defourny y Develtere, 1999; Moulaert y Ailenei, 2005). Todas estas experiencias asociacionistas, y los valores que han ido acumulado históricamente, desembocan finalmente en las sociedades industriales de los siglos XVIII y XIX, expresándose principalmente en tres tipos de organizaciones vinculadas a las clases populares de la época: Las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones. Las tres surgirían como respuesta popular a las condiciones que el nuevo capitalismo industrial generaba en las vidas de los sectores más desfavorecidos de aquellas sociedades (Monzón y Chaves, 2012).

Con el tiempo, estas tres formas de organización obrera constituirían el núcleo duro de lo que hoy llamamos ES. Esta ES clásica, que surge con el capitalismo industrial, va a sufrir algunas variaciones tanto en lo que a sus expresiones empíricas se refiere, como en el campo teórico-académico. En lo que se refiere a este último, podemos ver en Monzón (2003) una buena revisión del pensamiento de las diferentes escuelas económicas sobre el cooperativismo. Sin embargo, más allá de cómo es percibida, una de las características más reseñables que ha tenido el desarrollo teórico de la ES, es que han sido las propias organizaciones que la conforman las que históricamente han ido buscando su propia definición. Actualmente, se definen como organizaciones que cumplen los siguientes 7 principios (Monzón y Chaves, 2012:20):

- Primacía de la persona y del objetivo social por encima del capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático ejercido por sus miembros.
- Combinación de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Utilización de la mayoría de los excedentes para la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, los servicios de interés para los miembros y el interés general.

Además de estos principios delimitadores, en el plano académico suele ser habitual utilizar la siguiente definición:

“Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o se llevan a cabo en todo caso mediante procesos democráticos y participativos de toma de decisiones. La economía social también agrupa a aquellas organizaciones privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden apropiarse los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian” (Monzón eta Chaves, 2012: 23).

Pese a ello, es habitual identificar a las organizaciones de la ES no tanto por su finalidad, sino realizando una lectura jurídica donde la forma societaria de la organización es la que determina si esta forma parte o no de la ES. Esta perspectiva jurídica, permite delimitar más fácilmente el sector ya que solo se debe mirar la naturaleza jurídica de las empresas. De esta forma, desde que el Estado francés reconociera

legalmente la ES mediante el decreto por el que creó la *Délégation interministérielle à l'Économie Sociale* en 1981, han sido muchos los países que han dado validez jurídica y política al concepto de ES (Monzón y Chaves, 2012). En el año 2011, el Estado español se convertiría en el primer país europeo en aprobar una ley de ES. Mediante esta ley, se consideran como parte de la ES española las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones, las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las llamadas entidades singulares. Este enfoque jurídico le permite gozar de una mayor institucionalización y un mayor consenso en torno a lo que es, y no es la ES. Sin embargo, también introduce rigideces a la hora de integrar otras organizaciones que, aunque compartan lógicas, valores y comportamientos, no se configuren de ninguna de las formas anteriores (Etxezarreta y Pérez de Mendiguren, 2018).

En lo que se refiere al papel de las organizaciones de ES en el plano empírico, Moulart y Ailenei (2005: 2041), se basan en el análisis de Bouchard et ál. (2001), para distinguir al menos tres periodos históricos a los que la ES se ha adecuado variando la forma en la que esta se expresa. Uno inicial a mitad del siglo XIX, donde proliferan organizaciones mutualistas de auto-protección obrera para hacer frente a los diferentes riesgos sociales derivados la creciente competitividad y la nueva regulación laboral. Otro a finales de ese mismo siglo que se traduce principalmente en cooperativas de pequeños agricultores y de crédito para hacer frente a los grandes requerimientos de financiación que amenazaban su supervivencia tras la crisis de 1873. Y, finalmente, otro periodo marcado por el surgimiento de cooperativas de consumo y vivienda, que permitieron a trabajadores y desempleados garantizar unas condiciones mínimas tras el “colapso” de 1929.

Tras la segunda Guerra Mundial, parte de la ES se integra en los sistemas de bienestar de los Estados europeos. De esta forma, la ES logra una mayor institucionalización y reconocimiento. Sin embargo, esta situación encorseta de algún modo a la ES y no permite su total desarrollo (Tomás, 1997). Además, una progresiva disociación con respecto al movimiento obrero y una mayor preocupación por temas estrictamente empresariales más que asociativos, hace que empiece a surgir lo que Heras (2014) ha denominado como un “desacople” entre la teoría y valores de la ES y sus prácticas. De hecho, esta mayor preocupación por la gestión empresarial enfocada únicamente a la racionalidad del crecimiento y competitividad mercantil, ha supuesto que una parte de las organizaciones de la ES, sobre todo aquellas vinculadas a la economía de mercado, hayan sufrido procesos de isomorfismo, asumiendo, como se ha dicho, racionalidades propias del mercado capitalista (Etxezarreta y Pérez de Mendiguren, 2018).

Sin embargo, la crisis del modelo de regulación fordista y la transformación de los Estados del bienestar keynesianos en Estados competitivos, generó, en el último cuarto del siglo XX, un caldo de cultivo idóneo para un nuevo desarrollo de la ES. Y es que una renovada vinculación por parte de algunos sectores de la ES a los nuevos movimientos sociales, la asunción de estructuras menos jerarquizadas y unas nuevas demandas vinculadas a sectores más comprometidos social y medioambientalmente, abrieron la puerta a nuevos modelos dentro de la ES. Además, la terciarización y flexibilización de la economía, permite que empresas más pequeñas y con menor capacidad financiera puedan integrarse en cadenas productivas dinámicas gracias al mayor grado de subcontratación existente. Y, finalmente, la reestructuración del sector público a raíz de la crisis del estado del bienestar y el avance neoliberal, ha traído consigo la privatización y externalización de la provisión de servicios públicos, que, a su vez, ha desembocado en problemas sociales tales como la exclusión social, el desempleo masivo de larga duración, la precariedad en el empleo, etc. Esta situación, hace que, una vez más, las clases populares tengan que buscar una nueva alternativa fuera del Estado y el mercado capitalista, y encuentren en la ES un buen aliado para cubrir sus necesidades (Tomás, 1997).

Esta “nueva economía social” (Defourny et ál., 1997; Monzón y Chaves, 2012), mantiene las formas organizativas de la ES clásica, pero se distingue de ella en cuanto a que actúa en nuevos sectores bajo nuevas lógicas de funcionamiento y motivaciones. Monzón y Chaves (2012: 34) determinan 3 diferencias principales: Primero, las nuevas demandas sociales a las que pretende atender están derivadas del nuevo modelo de regulación posfordista-neoliberal. Segundo, la nueva naturaleza de los actores que impulsan estas iniciativas se define, más que por relaciones de carácter mutualista donde se persigue un interés material compartido, por una mayor solidaridad en las relaciones entre sus miembros y con la sociedad. Y tercero, muestran una mayor voluntad y un compromiso más explícito por el cambio social. También Sajardo y Chaves (2006) destacan el carácter más político de estas organizaciones; y, Laville (2013)

añade que se corresponde con un modelo que vuelve de algún modo a recuperar los valores iniciales de la ES clásica, y que supera las contradicciones que esta última ha ido desarrollando en el siglo XX.

3.2.2. Aportaciones desde el sur: la economía popular

Al mismo tiempo, en América Latina, comienza a extenderse la llamada economía popular (En adelante, EP). A raíz del paquete de medidas neoliberales impuestas por el Consenso de Washington, y su fracaso para generar condiciones de vida dignas para las clases populares, la EP aparece como un subsistema económico coexistente con la economía capitalista y el Estado, cuyo fin es, como indica Coraggio (2011:295), “la reproducción ampliada de la vida de los miembros de las unidades domésticas, grupos y comunidades particulares” que la componen. En efecto, la EP engloba diferentes prácticas económicas basadas en el trabajo mercantil y no mercantil, productivo y reproductivo para la subsistencia de las unidades domésticas. Estas unidades domésticas, que pueden coincidir con los lazos familiares de sus miembros, pero que también pueden aunar diferentes hogares o grupos de personas vinculados entre sí por una cotidianidad basada en la reciprocidad, comparten responsabilidades para la obtención y distribución de sustento para todos sus miembros (Coraggio, 2007a).

Por lo tanto, se asume la unidad doméstica, como el elemento organizativo básico de la EP. A partir de él se pueden extender tanto micro-emprendimientos mercantiles como diferentes redes de unidades domésticas o asociaciones de individuos con el objetivo de dar una mejor respuesta al problema del empleo, la distribución, el consumo o el acceso al crédito. Cabe destacar que la EP no se corresponde, como de alguna forma se ha podido hacer ver, con un conjunto de trabajos precarios y no registrados que forman parte de la economía informal. Estos micro-emprendimientos a los que nos referimos, corresponden a una de las diversas formas de organización del trabajo en la EP; la que tiene como fin la producción de bienes para el sustento de la vida de las clases populares mediante el intercambio mercantil. Ya que, como indica Coraggio (2011), no han de ser entendidos desde la lógica de la empresa capitalista, sino que forman parte de la lógica de la reciprocidad al servicio de la reproducción ampliada de la vida de los miembros de la unidad doméstica que desarrolla este trabajo. De esta forma, la asociación popular es, en palabras de Núñez (1996, en Sarria y Tiribia, 2004:184), “la única manera por la cual los productores-trabajadores-populares, sin convertirse en capitalistas, podrán emprender una estrategia de mercado e intentar competir con el capitalismo y su economía de escala”.

La EP se compone, por tanto, de prácticas económicas y sociales, desarrolladas por y para las clases populares. Desde este punto de vista, el trabajo, ya sea individual, familiar o asociado, adopta una centralidad para la satisfacción de las necesidades básicas donde el concepto de comunidad toma un gran significado. Y es que, como ya se ha dicho, la EP no pretende con su actividad generar excedentes monetarios para su acumulación, sino que se prima el fortalecimiento de la red comunitaria intercambiando el posible excedente generado por otros valores de uso producidos en la red (Sarria y Tiribia, 2004).

Sin embargo, debemos profundizar más para evitar realizar un vago juicio de valor sobre la capacidad de la EP para generar alternativas al capitalismo. Ya que, de la misma forma que algunos autores remarcan el potencial que tienen estas estructuras populares para servir de cimientos para otra economía (Núñez, 1996; Coraggio, 2011), también podemos encontrar quienes observan diferentes limitaciones para ello. En este sentido, Sarria y Tiribia (2004) remarcan que la EP podría contribuir paradójicamente a implementar las políticas neoliberales que pretende combatir. Esto ocurriría ya que su desarrollo podría constituir un alivio de las cargas de la pobreza y exclusión, y, en consecuencia, la disminución de los conflictos sociales, permitiendo al mismo tiempo la institucionalización del proyecto neoliberal. Incluso el propio Coraggio (2011) considera que, aunque la reciprocidad sea predominante en las unidades domésticas, más allá de ellas, pueden surgir comportamientos propios de la lógica competitiva capitalista. Ya que, como señala el autor, al convivir en un sistema con predominio de la cultura capitalista, las diferentes organizaciones populares pueden ser cooptadas por las lógicas de este. En el mismo sentido, Guerra (2010:72) afirma que “numerosas experiencias de sobrevivencia entre los sectores populares, lejos de practicar valores solidarios se basan en mecanismos y racionalidades ajenas a las que se promueven desde nuestro paradigma: nos referimos a distintas salidas de corte individualista, delictivas o inmorales”.

Como vemos, la EP se asienta en el marco de una economía mixta (Coraggio, 2011), donde aún con predominio capitalista, coexisten también organizaciones públicas y populares; encontrando de esta forma similitudes con la ES. De hecho, existe una relativa conformidad entre autores tanto del norte como del sur global, para afirmar que el espacio que ocupa la EP en el conjunto de lo económico en las economías del sur, podría asemejarse de alguna forma al espacio que ocupa el tercer sector en las economías del norte (Nyssens, 1997; Coraggio, 2011). Siempre asumiendo que cada uno parte de contextos y marcos institucionales diferentes, y que, por lo tanto, su desarrollo ha de estar ligado a la realidad sobre la que se asienta.

3.2.3. La confluencia entre la economía popular y la nueva economía social: la economía solidaria

Ya sea tomando como base el conjunto organizativo de la EP y reorganizando dentro de ella nuevas formas productivas (Nuñez, 1996; Lisboa, 2001; Gaiger, 2008), o bien mediante una nueva organización de toda esa fuerza de trabajo en base a un proyecto político-cultural que parta de otra racionalidad (Coraggio, 2011), diversos autores, ven en la EP el germen para otra economía. Y es que, en el seno de la EP, que engloba aquellos grupos sociales excluidos del desarrollo capitalista, comienzan a surgir experiencias asociativas que, basadas en la autogestión y la democracia económica, pretenden construir otra economía alejada de la racionalidad capitalista. Por lo que teniendo como base la emancipación social, estas iniciativas pasan de ser víctimas del desarrollo a realizar una propuesta anti- o post-capitalista que va más allá de la generación de condiciones mínimas de subsistencia para articularse en torno a un proyecto político.

Estas experiencias, comienzan a agruparse bajo el paraguas conceptual de la economía solidaria (en adelante, ESOL). El concepto de ESOL suele atribuirse al autor chileno Luis Razeto, y ha ido obteniendo cierto reconocimiento desde mediados de los años noventa. También en Europa, las experiencias que provienen de la nueva economía social, han ido progresivamente utilizando el término de ESOL, dándose, de este modo, una confluencia discursiva con las experiencias Latinoamericanas (Pérez de Mendiguren et ál., 2009). De esta forma, y aunque como dice Guerra (2010) la corriente Latinoamericana siga poniendo el acento en lo sustantivo mientras que en Europa sea el modelo organizativo lo que ocupe mayor centralidad, la ESOL se configura como un espacio común para la construcción de alternativas a la economía capitalista.

Para Pérez de Mendiguren et ál. (2009:14), la ESOL haría referencia a un “conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socio-económicas e institucionales, y prácticas empresariales y asociativas” que entienden el papel de las relaciones económicas no como un fin, sino como un medio para lograr el bienestar de todas las personas y el planeta. Es decir, frente a la lógica de la reproducción del capital para su acumulación, la ESOL pondría a las personas y su trabajo en el centro de las relaciones económicas de producción, distribución, consumo y financiación, entendiendo, por tanto, que el capital no es un objetivo del proceso económico sino un medio al servicio de las personas.

De la misma forma, podemos distinguir tres dimensiones o campos de actuación de la ESOL. La primera de ellas corresponde al campo teórico. En efecto, la ESOL corresponde también con un nuevo paradigma científico, que pretende generar teoría que supere la ortodoxia económica. La segunda dimensión hace referencia a la ESOL como movimiento social. En este sentido es habitual encontrar vínculos entre la ESOL y el consumo responsable, las finanzas éticas, el comercio justo, la soberanía alimentaria, otros movimientos sociales, organizaciones sindicales transformadoras, etc. que dan como resultado redes de acción que trabajan para la construcción de otro modelo económico distinto al capitalista. Finalmente, la ESOL también son todas esas empresas y organizaciones que, desde la asociación y la cooperación, siguen otras racionalidades distintas a las de los sectores capitalista y estatal (Guerra, 2010; Pérez de mendiguren y Etxezarreta, 2015).

Desde un punto de vista teórico, si la ES sigue una perspectiva jurídica, los fundamentos teóricos de la ESOL beben, principalmente, de la sociología económica (Etxezarreta y Pérez de Mendiguren, 2018), aunque también se apoya en aportaciones que derivan de otros enfoques críticos como la economía ecológica o la economía feminista (Guridi y Pérez de Mendiguren, 2014). Y es, a partir de estas aportaciones, que la ESOL desarrolla un enfoque crítico con el trinomio que conforman la economía neoclásica, el sistema capitalista y la ideología neoliberal.

De la sociología económica, la ESOL recupera las aportaciones Karl Polanyi para el desarrollo de sus bases teóricas. Sobre todo, en lo que se refiere a la concepción plural y sustantiva de la economía. La economía tiene un carácter plural, porque la integración y la organización económica se producen siguiendo más patrones de los que reconoce la economía neoclásica. En su obra, *The Great Transformation*, Polanyi (1944), lleva a cabo una investigación antropológica sobre los modelos de integración económica. Al investigar las diferentes formas de institucionalización de la actividad económica en diferentes lugares y épocas, concluye que la economía se articula en torno a cuatro principios: El intercambio, la redistribución, las relaciones de reciprocidad y la administración doméstica para la supervivencia. Así mismo, estos principios son dominantes –que no exclusivos– en uno u otro polo económico y se regulan a través de distintos patrones de conducta. Son los siguientes:

Tabla 2: Los principios, polos y patrones de la economía plural		
Principio económico	Polo económico	Patrón de conducta
Intercambio	Economía de Mercado (Mercado)	Oferta y demanda
Redistribución	Economía no mercantil (Estado)	Intervención económica
Reciprocidad	Economía no monetaria (Comunidad)	Patrón social de la simetría
Administración doméstica	Grupo cerrado (Determinado por diferentes posibles vínculos)	Organización interna (Autoritaria ↔ Democrática)

Fuente: Elaboración propia, basada en Polanyi (1944).

Es decir, alejada del discurso de la economía ortodoxa, en el que se argumenta que la integración económica se produce únicamente en el mercado, el estudio antropológico de Polanyi (1944) muestra que históricamente la integración de la actividad económica se ha realizado mediante estos principios. Es más, según el autor, no es hasta el auge del capitalismo, cuando el mercado se ha convertido en el polo económico dominante. A esta aportación de Polanyi se ha sumado en numerosas ocasiones la del antropólogo Marcel Mauss, que argumenta la inexistencia de formas naturales de organización económica. En su lugar defiende la existencia de diferentes formas de producción que conviven en cada sociedad; y que cada sociedad es la que las articula y jerarquiza en cada contexto o momento histórico concreto (Laville, 2009). En la práctica, desde la perspectiva de la ESOL se consideran como económicas, además de actividades mercantiles, actividades no mercantiles o no monetarias como los trabajos domésticos y de cuidados no remunerados o el trabajo voluntario y experiencias como bancos de tiempo, monedas sociales, redes de intercambio y trueque, grupos de consumo colaborativos, *auzolan*, etc.

También en este sentido, desde la ESOL se rechaza el paradigma del comportamiento económico universal neoclásico en torno al “*homo economicus*”. Es decir, para que los supuestos de la economía neoclásica se cumplan, se ha construido un sujeto económico universal con una racionalidad basada en comportamientos calculadores, egoístas, competitivos y utilitaristas. Sin embargo, la ESOL considera que no todas las personas siguen estos comportamientos económicos, y reivindica la pluralidad de las conductas (Coraggio, 2009; Pérez de Mendiguren y Etxezarreta, 2015). En este sentido, la ESOL transforma los principios que rigen la economía capitalista, ya que plantea una nueva racionalidad que pone la reproducción ampliada de la vida en el centro de todas las actividades productivas y reproductivas necesarias para alcanzar este objetivo.

Además de plural, del pensamiento de Polanyi (1944) también se extrae la concepción sustantiva de la economía. En este caso, el autor se basa, en parte, en el enfoque institucionalista y considera que el proceso económico está arraigado en las diferentes estructuras sociales. Es decir, la economía no sería, tal y como defiende la economía neoclásica, una esfera aislada; sería, por el contrario, una construcción social institucionalizada, donde las relaciones sociales, políticas, culturales, etc. afectan a la economía y viceversa. Concluye, por tanto, que es imposible lograr el objetivo neoclásico de permitir al mercado autorregularse, ya que la economía está plenamente arraigada en las instituciones sociales, y éstas son, en definitiva, las que regulan la economía. Además, cuando se ha intensificado la ofensiva del capital en favor del mercado

autorregulado y, por tanto, cuando se ha tratado de liberar a la economía de estas estructuras sociales, las sociedades han puesto en marcha diferentes mecanismos de autodefensa para evitarlo⁷.

Para comprender mejor lo que es la ESOL, Laville y García Jané (2009: 131-132) proponen cinco criterios para la delimitación del sector: i) Serían empresas de propiedad colectiva; ii) con gestión democrática en las que prevalece el principio de «una persona, un voto»; iii) cuyo objeto social es el de satisfacer las necesidades de sus socios y/o la comunidad por encima del lucro; iv) mediante una actividad económica; v) que tiene independencia de empresas capitalistas o la administración pública. De estos cinco criterios, los autores destacan dos como criterios discriminantes que evitan que estas empresas puedan ser cooptadas por la lógica capitalista. Por un lado, la gestión democrática, y, por el otro, la ausencia o limitación del lucro. Estos dos criterios, son, según los autores, los que mayor potencialidad otorgan a la ESOL para erigirse como una alternativa viable al capitalismo, por la potencialidad que tienen para una mayor democratización de la economía y para ponerla al servicio de la sociedad.

Desde la óptica Latinoamericana, Guerra (2012: 77-79) identifica hasta seis orientaciones que toma la ESOL. Podría ser comprendida i) como organizaciones que parten de un tercer sector económico, diferente del privado y al estatal. ii) Como organizaciones autogestionarias, donde sus miembros, que son propietarios y gestores democráticos, comparten solidariamente el trabajo asociado y los posibles beneficios obtenidos de este. Superando de esta forma la división entre empleado y empleador. iii) Como expresión popular con una renovada base comunitaria más preocupada por el desarrollo local y vinculada a prácticas solidarias de las culturas ancestrales de los territorios donde se sitúa. iv) Como un sector alternativo donde más allá de temas organizativos, prima una finalidad sustantiva y contrahegemónica que permita desarrollar alternativas que se oponen a las prácticas social y medioambientalmente depredadoras. v) Como un nuevo sistema económico social y solidario. vi) como prácticas de carácter solidario desarrolladas por las diferentes empresas y organizaciones que conviven en la economía.

Sin embargo, para obtener una delimitación más cercana, hemos de mirar la definición que nos ofrece la propia ESOL articulada en el Estado español. Las organizaciones que forman parte de la ESOL española se organizan en torno a la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS). En el año 2011 REAS desarrolla un documento llamado “carta de la economía solidaria” donde se detallan los seis principios que todas las organizaciones adheridas a REAS se comprometen a cumplir, y que, por lo tanto, podemos considerar como la carta de presentación que ofrece la propia ESOL. Son los siguientes (REAS, 2011):

- Principio de equidad: Como el principio que introduce la ética o la justicia en la igualdad. El principio de equidad parte del reconocimiento de todas las personas como sujetos de igual dignidad, y se aplica en diferentes campos. Tales como la igualdad de derechos y oportunidades, la justa distribución de los recursos, el derecho de participación en los diferentes ámbitos políticos, económicos, sociales, culturales, etc. de todas las personas, el derecho a una información accesible, clara y frecuente que garantice la participación, la transparencia organizativa, la solidaridad organizada y el compromiso con las personas y comunidades empobrecidas.
- Principio de trabajo: Como elemento clave de la vida de las personas, comunidades y pueblos. La ESOL recupera la dimensión humana, social, política, económica, cultural y ambiental del trabajo. El trabajo es considerado más allá del empleo, ya que también integra los trabajos domésticos y de cuidados realizados fuera de la esfera mercantil pero que son imprescindibles para sostener la vida de las personas. Las organizaciones que forman parte de la ESOL funcionan de forma autogestionaria, transparente y participativa.

7 Los vínculos entre los marcos estables que analiza la teoría de la regulación y el movimiento protector de Polanyi (1944) son, por tanto, claros: ante la desregulación de los mercados, los diferentes grupos sociales participan activamente en el movimiento protector. Lo que ocurre es que en el movimiento protector no solo intervienen las clases trabajadoras y populares. Y, aunque su papel ha sido fundamental, el movimiento protector puede darse, paradójicamente, de la mano de la clase capitalista. En esta línea, Polanyi destaca el ejemplo del banco central y recuerda que fueron las clases dominantes las que impulsaron la creación del banco central para regular la moneda. Y es que, como dice el autor, “el moderno banco central, en efecto, constituyó en esencia un dispositivo desarrollado para el propósito de ofrecer la protección sin la cual el mercado hubiera destruido a sus propios hijos: las empresas de todo tipo”. (Polanyi, 1944:252).

- Principio de sostenibilidad ambiental: Toda actividad productiva está en contacto con la naturaleza, y, por tanto, han de reconocerse también sus derechos. Desde la ESOL se trabaja por reducir la huella ecológica de sus actividades productivas trabajando en torno al consumo responsable, la soberanía alimentaria, la conservación de especies y territorios, el decrecimiento, la producción limpia, el desarrollo de prácticas e iniciativas responsables con el medio ambiente, la justicia ambiental y la ordenación del territorio para que coexistan de forma equilibrada lo rural y lo urbano.
- Principio de cooperación: Que favorezca la cooperación en lugar de la competencia, y, de esta forma, construir colectivamente un modelo de sociedad basado en el desarrollo local armónico, las relaciones comerciales justas, la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad, etc. Mediante el fomento de la cultura de la cooperación, se generan empresas horizontales basadas en el trabajo cooperativo, la democracia, la colaboración y el aprendizaje. La red como paradigma organizativo entre organizaciones que se caractericen por la misma cultura y valores y que permita, sin perder autonomía, socializar información y conocimientos, compartir recursos y unir esfuerzos.
- Principio de sin fines lucrativos: Ligando al desarrollo de una actividad económicamente rentable con otras formas de medir los resultados no solo económicamente, si no también teniendo en cuenta aspectos humanos, sociales, medioambientales, culturales y participativos que forman parte de un resultado global de la organización. El objetivo, por tanto, deja de ser la acumulación del capital mediante la obtención de beneficios, para considerar como fin último la sostenibilidad y la respuesta a las verdaderas necesidades de las personas. Por ello, los beneficios que puedan surgir con el desarrollo de la actividad empresarial, se reinvertirán en la propia entidad o destinarán a apoyar proyectos sociales o nuevas iniciativas solidarias.
- Principio de compromiso con el entorno: Las organizaciones que forman parte de la ESOL mantienen un fuerte compromiso con su entorno que se concreta en la participación en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio. Son organizaciones que están plenamente integradas en el territorio y en su entorno social, por lo que promueven un clima de cooperación con otros agentes de su entorno.

En el plano empírico, la ESOL propone alternativas en las diferentes fases del proceso económico. Es decir, realiza una lectura crítica de los procesos productivos, del consumo, de los canales de distribución y de los medios de financiación y propone experiencias concretas en cada uno de estos ámbitos al servicio de las personas y de la reproducción ampliada de la vida. Aquí un resumen:

Tabla 3: Propuestas alternativas y tipos experiencias de ESOL para cada fase del proceso económico		
Proceso económico	Propuesta alternativa	Tipos de experiencias
Producción	Economía basada en la soberanía del trabajo que reconoce las diferentes dimensiones del trabajo productivo y reproductivo (dimensión humana, social, política, económica, cultural y ambiental).	Cooperativas de trabajo asociado, asociaciones, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, etc.
Distribución	Relaciones comerciales basadas en la justicia (social, ambiental, cultural...), tanto en el ámbito internacional (comercio justo) como de proximidad (circuitos cortos de comercialización).	Circuitos de comercio justo, redes solidarias de comercialización, distribución y trueque, etc.
Consumo	Consumo responsable que entiende las consecuencias sociales del consumo privado; por lo que busca, al mismo tiempo, el bienestar individual (satisfacción de necesidades) y el colectivo (condiciones laborales del productor, impacto social y medioambiental, etc.).	Cooperativas de consumo, asociaciones de consumidores, grupos de consumo local, etc.
Financiación	Financiación ética y no especulativa, que garantiza el acceso al crédito a todas las personas y establece criterios sociales y medioambientales para la financiación.	Cooperativas de ahorro y crédito, banca y seguros éticos, microcréditos, etc.

Fuente: Elaboración propia.

3.2.4. La Economía Social y Solidaria: aunar desde la diferencia

Como podemos intuir, el término de ESS sería el resultado de un acercamiento entre la ES y la ESOL ya que, como hemos visto, existe una cierta afinidad entre ambos conceptos. Incluso, algunos autores consideran a la ESOL parte del tronco común que representa la ES (Pérez de Mendiguren et ál., 2009; Monzón y Chaves, 2012). Sea como fuere, el concepto de ESS ha ido ganando una gran aceptación desde principios de siglo. Sin embargo, esta no ha estado libre de discusiones.

Podemos encontrar una buena síntesis del debate generado en torno al concepto de ESS en Pérez de Mendiguren y Etxezarreta (2015). Según estos autores, existirían al menos tres posiciones con respecto a la relación entre ES y ESOL y su articulación en torno al concepto de ESS. Por un lado, desde una posición de negación, el añadido “y solidaria” no aportaría demasiado al concepto de ES, por lo que, desde este punto de vista, la ESOL se consideraría un subconjunto dentro de la ES. Por otro lado, existen diversos autores que, sin caer en el nominalismo, utilizan indistintamente los tres términos prácticamente como sinónimos. Y, finalmente, existe una tercera posición que, asumiendo y reconociendo las especificidades y diferentes identidades de los conceptos que la conforman, la ESS sería un espacio para debatir y compartir proyectos comunes. Esta posición, denominada por los autores como la de “aunar desde la diferencia”, se cimienta sobre una voluntad cada vez mayor de los agentes implicados por asumir proyectos compartidos y por la existencia de un marco teórico más o menos común. Sin embargo, todavía quedaría por avanzar en cuanto al desarrollo de una agenda política compartida.

Como vemos, el fortalecimiento del concepto de ESS ha sido consecuencia de un acercamiento entre ambas visiones. Por lo que podemos decir que se han movido varios pasos desde su ubicación original. Por ejemplo, a la hora de delimitar la ES, en algunos casos (por ejemplo, en la Ley 5/2011 de economía social), se ha ampliado la tradicional delimitación mediante criterios jurídicos. Y aunque con esta ampliación se pueden encontrar más dificultades para medir el sector y, por tanto, generar nuevos retos metodológicos, ahora se incluyen otras experiencias que anteriormente hubieran quedado excluidos por su naturaleza jurídica. De esta forma, además de las tres familias tradicionales de la ES (cooperativas, asociaciones y mutualidades), se han integrado las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las fundaciones con actividad económica, etc. Y por el otro lado, a pesar de que la ESOL parte de un paraguas teórico más amplio, con el paso del tiempo se han ido incorporando los criterios metodológicos y organizativos de la ES en sus iniciativas solidarias. De hecho, a menudo, la delimitación de la ESOL se realiza incorporando los criterios jurídicos de la ES a los principios de la ESOL (Pérez de Mendiguren y Etxezarreta, 2015).

Con todo, resulta complicado proponer una única definición de la ESS comúnmente aceptada. Sin embargo, si nos centramos en las características que comparten la ES y la ESOL, podemos caracterizarla de la siguiente forma: Conjunto de organizaciones económicas autogestionadas de propiedad colectiva y gestión democrática que actúan en un tercer sector de la economía que no es público pero que tampoco sigue las lógicas del mercado capitalista. Son organizaciones donde aspectos como el poder de decisión o el reparto de beneficios no se vinculan al capital aportado por sus socios, sino que siguen parámetros democráticos; incluso en algunos casos, el reparto de beneficios no está permitido. Por ello, podemos decir que las personas que emprenden, lo hacen siendo dueñas de su propio destino. Y es que, la categoría de beneficiario nunca estará compuesta por inversores capitalistas, lo que genera que la creación de valor por parte de las organizaciones de ESS no se vincule con la maximización de beneficios, sino con la satisfacción de las necesidades de sus socios y/o el interés general.

Pero, ante todo, son organizaciones que se constituyen alrededor de las personas y no del capital; ya que son los socios, y no el capital, los propietarios, los que determinan el objetivo, toman decisiones y se benefician de la organización. Por tanto, la ESS rompe con la centralidad del capital existente en la economía y empresas capitalistas, poniendo la actividad económica al servicio de la comunidad. Es decir, como dice Askunze (2013), la ESS traspone los principios de la economía capitalista. La actividad económica, como vía para la reproducción del capital, deja de ser un fin en sí mismo para convertirse en un medio para lograr el bienestar colectivo; y las personas, dejan de ser recursos para maximizar beneficios, y se consideran como el fin último de toda actividad económica.

Y es que, en una empresa capitalista, la propiedad está vinculada al capital, por lo que el derecho a participar en los procesos de decisión depende de la aportación realizada al capital social. La propiedad en estas empresas, y por tanto la capacidad de decisión, puede ser comercializada, por lo que no es necesario que exista una relación que vincule a los propietarios con la actividad empresarial, a excepción de los beneficios o intereses que genere el capital. Es decir, solo las relaciones necesarias para la acumulación de capital. Por tanto, el único objetivo se convierte en maximizar los beneficios. Bajo esta lógica, las relaciones personales y el entorno de las empresas se consideran como contenedores de recursos. El medio natural es un proveedor de materias primas naturales, el entorno social es un proveedor de trabajadores, el entorno político es un proveedor de ayudas económicas y ventajas competitivas, etc. Y, por el contrario, los elementos personales o del entorno no beneficiosos en términos de rentabilidad, se consideran como obstáculos al crecimiento (Coraggio, 2004).

Por ello, podemos decir que la empresa capitalista es una empresa que se construye en torno al capital y su reproducción, que tiene el objetivo de maximizar los beneficios, y que, mediante el trabajo asalariado, convierte a los trabajadores en recursos necesarios del proceso productivo, de los que obtiene la plusvalía que determina los beneficios.

En cambio, en las organizaciones de ESS, son las personas asociadas (trabajadores, pequeños productores, consumidores, usuarios, ahorradores...) quienes poseen, de forma colectiva, la propiedad de la organización. Es decir, en este tipo de organizaciones es la comunidad asociada quien posee y controla los medios de producción, consumo, distribución, ahorro, financiación, etc. Y es que, en las organizaciones de ESS, las personas beneficiarias, en ningún caso estarán compuestas por inversores capitalistas para los que una empresa genera valor a medida que aumenta la rentabilidad, y, por tanto, a medida que aumenta la plusvalía que obtiene de sus inversiones. Al no existir esta figura, la generación de valor no depende de la obtención de la plusvalía, sino de satisfacer las necesidades de los socios, hogares, familias o comunidades a los que se destina la actividad económica (Monzón, 2006).

De esta forma, en la medida que son los socios quienes poseen colectivamente la propiedad de la organización, y en la medida que no existen inversores capitalistas que obtengan plusvalía, se rompe el conflicto entre capital y trabajo. Ya que son los propios trabajadores los propietarios de los medios de producción, quienes deciden sobre ellos, quienes marcan el objetivo de la organización y quienes se benefician de ella. Así, los trabajadores pasan de ser proveedores de la fuerza de trabajo necesaria para reproducir los ciclos del capital, y se convierten en sujetos activos del proceso productivo; produciéndose, así, un reparto más equitativo de la riqueza generada.

3.3. La relación entre el Desarrollo Local y Economía Social y Solidaria

Con lo desgranado hasta el momento, podemos identificar que existe, al menos de forma teórica, una cierta relación conceptual entre el desarrollo local y la ESS. Como ya se ha mencionado, ambas hacen referencia a experiencias colectivas con una fuerte relación con el territorio y sus gentes.

Desde un punto de vista teórico, una buena parte de los corpus del desarrollo local y la ESS se construyen, entre otras disciplinas, desde la sociología económica. Corrientes como el evolucionismo, el institucionalismo o el regulacionismo forman parte del corpus teórico del desarrollo local. Por su parte, la ESS también se apoya en esta disciplina para desarrollar gran parte de sus aportaciones teóricas. Autores como Polanyi, Mauss o Laville referentes para la ESS, también beben de alguna de las corrientes citadas. Y es que tanto el desarrollo local como la ESS comparten la idea de que la economía no es una esfera aislada de la sociedad, por lo que las relaciones sociales (y de poder) y la institucionalidad construida influyen en la actividad económica. Es decir, parten de que la economía es un proceso arraigado en las relaciones sociales e institucionales condicionado a un contexto específico y a una trayectoria histórica.

Otro de los elementos comunes más señalados habitualmente es el que ambos parten de un enfoque de abajo arriba. Sin embargo, ¿qué significa exactamente esto? Seguir un enfoque de abajo arriba significa que no han sido impuestas o dirigidas desde un nivel superior. Es decir, que han surgido con

cierta autonomía y por la voluntad de quienes la llevan a cabo o de quienes se benefician de ella. Además, parten desde abajo porque se tratan de procesos colectivos en los que participa la sociedad. Y, finalmente, son iniciativas surgidas de abajo, porque comparten objetivos como la mejora de la calidad de vida, el aumento del bienestar, la satisfacción de las necesidades o el empoderamiento de las personas. Y, por tanto, entre estos objetivos se encuentran las exigencias de los trabajadores y de las clases populares en general.

Sin embargo, no todas las características del desarrollo local convergen armónicamente con todas las características de la ESS, y viceversa. Y es que, como hemos visto, no existe una única concepción de lo que es el desarrollo local y la ESS. Por tanto, dependiendo de donde partamos, encontraremos una mayor o menor convergencia entre ambas. De forma muy resumida, existen, al menos, tres grandes perspectivas para mirar al desarrollo local⁸. Por un lado, estarían los modelos que, con la intención de atraer la inversión extranjera directa, intentan activar al máximo las ventajas que ofrecen los territorios. Estos modelos neoliberales entenderían el territorio como una plataforma al servicio del capital internacional. Por otro lado, estarían los modelos endógenos que intentan movilizar las fuerzas y recursos existentes en el territorio con el objetivo de que las empresas situadas en él se integren en los circuitos económicos internacionales y aumenten su competitividad. Y, por último, estarían los modelos autocentrados que establecen como prioridad la satisfacción de las necesidades locales. De esta forma, la ESS tendría más capacidad de incidir en la segunda, y sobre todo en la tercera perspectiva.

Si revisamos la literatura existente sobre el tema, podemos identificar que existen al menos 4 perspectivas para analizar las relaciones entre estos dos mundos. Por un lado, estarían quienes analizan las relaciones entre el desarrollo local (mayoritariamente desde la visión del desarrollo endógeno) y la ES (principalmente el cooperativismo) (Mozas y Bernal, 2006; Gómez y Fernández, 2008; Vázquez-Barquero, 2018...). Por otro lado, aunque con una gran similitud al anterior, estarían quienes analizan las relaciones entre el desarrollo local en territorios rurales y la ES (García, 1997; Juste, Gómez y Fernández, 2001...). Una tercera posición la constituyen aquellos que vinculan la ESS (principalmente el asociacionismo y las entidades de iniciativa social) con el desarrollo comunitario (Favreau, 1997; Bouchard y Levesque, 2010; Klein et ál., 2012...). Y, finalmente, encontraríamos aquellos autores que parten de una visión más transformadora del desarrollo local y estudian las relaciones entre la ESS y el desarrollo humano a escala local, el desarrollo de capacidades, el empoderamiento de comunidades o el postdesarrollo (Coraggio, 2004 y 2007b; Guridi y Pérez de Mendiguren, 2014; Zulaika, 2017; Villalba y Pérez de Mendiguren, 2019...).

De los puntos de vista citados todos coinciden en que la ESS puede ofrecer importantes beneficios al desarrollo local. Entre quienes analizan las relaciones entre la ESS y el desarrollo local desde las dos primeras perspectivas citadas, se considera que la ES, y por extensión la ESS, tiene una gran capacidad para crear empleo estable, generar actividad económica y favorecer la innovación tecnológica (Mozas y Bernal, 2006; Gómez y Fernández, 2008). Y es que, las organizaciones de ESS son más intensivas en cuanto a relaciones sociales, por lo que contribuyen a desarrollar un capital social que genere condiciones institucionales favorables para el desarrollo económico local, la organización de la producción a escala local, las redes de empresas, la intercooperación, los sistemas de ciencia e innovación, la cultura emprendedora local, etc.

Además, las organizaciones de ESS son, por definición, elementos endógenos. Por un lado, porque es un grupo de personas del territorio quien se asocia para crearlas y satisfacer sus necesidades o las de la comunidad. Por lo que surgen plenamente vinculadas al territorio y su realidad y muestran una mayor facilidad para adaptar su actividad económica a las necesidades locales. Y, por otro lado, porque surgen, además, de la movilización de recursos, inversión y capacidades locales. En este sentido, es habitual considerar que la ESS muestra un mayor arraigo al territorio. Y es que, además de surgir en él, estar impregnadas de los valores y la cultura local y mostrar un compromiso explícito por la sociedad local, el modelo de propiedad de las organizaciones de ESS vincula formalmente a la organización con territorio, en tanto que no existen inversores externos y los socios son personas que viven y se relacionan en el territorio.

⁸ Aunque en la práctica, pueden darse elementos de cada una de estas perspectivas simultáneamente en una misma estrategia.

En el contexto específico del mundo rural, además de los beneficios ya mencionados, la ESS puede contribuir a fijar la población o evitar el deterioro de los espacios y recursos de alto valor social y ecológico (Tomás y Monzón, 1998; Valiente, 2019). Y es que, en numerosas ocasiones, en los territorios despoblados, la última empresa que se mantiene activa es la cooperativa agraria. Además, la ESS puede facilitar la transferencia de innovaciones en la producción y el acceso a abonos, semillas, maquinaria, infraestructura, energía, etc. en tanto que los productores se pueden organizar colectivamente (García, 1997). Pero más allá de las contribuciones en el sector primario, la ESS también puede diversificar la economía rural generando actividades auxiliares industriales o terciarias como la prestación de servicios a empresas o el turismo (Tomás y Monzón, 1998; Mozas y Bernal, 2006).

Quienes vinculan a la ESS con el desarrollo comunitario, lo hacen mayoritariamente poniendo el foco en las experiencias no mercantiles y/o no monetarias de la ESS y en los modelos de participación. En este sentido, las diferentes formas de la ESS serían las herramientas organizativas para hacer frente de forma colectiva a los problemas económicos, sociales, políticos, culturales o medioambientales de una comunidad (Favreau, 1997). Y es que la ESS ofrece una gran diversidad de fórmulas organizativas que permiten a los diferentes individuos y actores sociales participar en las diferentes dinámicas comunitarias (organizaciones de trabajo asociado, empresas de inserción, centros especiales de empleo, asociaciones de consumidores, usuarios, culturales, etc.).

Estos autores suelen aterrizar todos estos elementos en torno al concepto de innovación social. Así, Moulaert (2008), considera que una región socialmente innovadora es aquella en la que se desarrollan nuevas estructuras participativas transformadoras que no reproducen la opresión o la alienación sobre la comunidad, y que garantiza la accesibilidad a los recursos necesarios para satisfacer las necesidades sociales. Pero la innovación social no es algo que únicamente se pueda articular a nivel territorial. Muchas de las iniciativas que se desarrollan dentro de ESS pueden considerarse como innovaciones sociales, en tanto que cumplen con los criterios de transformar las relaciones sociales y buscar la satisfacción de necesidades (Moulaert y Ailenei, 2005; Bouchard y Lévesque, 2010). Con lo cual, desde esta perspectiva, la innovación social sería el hilo conductor entre el desarrollo comunitario y la ESS.

Finalmente, quienes analizan las relaciones entre la ESS y el desarrollo humano local, el empoderamiento de comunidades o el postdesarrollo, se centran en la capacidad de la ESS para el desarrollo de las capacidades personales y colectivas de comunidades empobrecidas o en los sectores populares de las economías del sur (Nyssens, 1997; Coraggio, 2004; 2007b; Guridi y Pérez de Mendiguren, 2014); aunque también hay quien analiza el desarrollo de las capacidades en el norte (Zulaika, 2017).

Como podemos ver, los autores que se sitúan en estos dos últimos enfoques parten de una posición más crítica y transformadora con respecto de las relaciones económicas capitalistas. Consideran que el mercado capitalista genera desposesión y opresión y no es capaz de garantizar la satisfacción de las necesidades materiales de todas las personas. Sin embargo, parten de dos prismas diferentes, posiblemente debido al contexto institucional desde el que escriben, y enfatizan, por un lado, estructuras más participativas, y por el otro, el desarrollo de las capacidades.

Por ello, además de los beneficios que ofrece la ESS detectados por los dos primeros enfoques, estos últimos agregan que, además de los elementos anteriores, la ESS contribuye a empoderar a las personas y la comunidad, refuerza la identidad colectiva y contribuye al desarrollo de un capital social basado en la cooperación, la reciprocidad, el compromiso, la confianza y la ayuda mutua. Además, permite a la sociedad local aumentar el control sobre su entorno, ya que posibilita la participación en la propiedad y la gestión a todos los niveles; tanto en actividades empresariales como en otros ámbitos de la vida cultural, social, económica y política (Guridi y Pérez de Mendiguren, 2014).

En resumen, los beneficios que genera la ESS al desarrollo local serían los siguientes:

- La naturaleza de las organizaciones de ESS hace que muestren un mayor arraigo al territorio. Además, son los trabajadores, consumidores, usuarios... los dueños de la organización por lo que el riesgo de traslado o cierre selectivo es menor. En cambio, genera empleo estable y de calidad y, en tiempos de crisis, se produce una mayor defensa del empleo.

- Genera actividad económica local produciendo bienes y servicios y primando su utilidad social por encima de su rentabilidad. De esta forma, la ESS llega a sectores y territorios que la empresa capitalista descarta por falta de rentabilidad. Así, genera vida en los territorios despoblados o deprimidos y ayuda a fijar la población.
- Debido a su funcionamiento democrático, lleva a cabo una distribución más equitativa de la renta y la riqueza, fomentando una mayor cohesión social y económica. Además, provoca que la riqueza generada se mantenga en el territorio, evitando el drenaje de capitales que pueden ocurrir con estructuras de propiedad capitalista.
- Genera estabilidad económica frente a las crisis, ya que muestra una mayor resiliencia que las empresas capitalistas. Por varios motivos: Porque los trabajadores sienten la empresa como propia, porque se prima el trabajo por encima de los beneficios, porque no establecen su actividad primando criterios de rentabilidad, porque tienden a intercooperar entre ellas, porque pueden hibridar recursos de la economía mercantil, no mercantil y no monetaria, etc.
- La naturaleza de la ESS lleva a sus organizaciones a intercooperar, trabajar en red o asumir proyectos compartidos, por lo que tiende a insertarse mejor en el entramado institucional del territorio (redes de empresas, estrategia de desarrollo, sistemas de ciencia e innovación, centros de formación, universidades, administración pública, sociedad civil, etc.).
- Los beneficios generados se destinan al desarrollo social, cultural o comunitario del territorio. Además, tiene una fuerte vinculación con los movimientos sociales del territorio y con sus reivindicaciones.
- Fomenta la formación continua y la innovación. Además, facilita la difusión y transferencia de esta última.
- Sienta las bases para un desarrollo más sostenible.
- Genera un capital social local basado en relaciones de cooperación, reciprocidad y ayuda mutua. Además, fomenta la participación y la democracia económica en los territorios.
- Transforma las relaciones de producción, consumo, distribución, financiación, vivienda, etc. de naturaleza capitalista poniendo a las personas en el centro del proceso económico. Así, transforma también los territorios y su cotidianidad convirtiéndolos en territorios más habitables.

4. La propuesta del Desarrollo Local Transformador

Como se ha podido ver, las relaciones entre el desarrollo local y la ESS son muchas y muy variadas. Sin embargo, muchas de estas aproximaciones utilizan a la ESS como una herramienta complementaria en las estrategias de desarrollo local, o, aunque admiten los beneficios que la ESS genera, se considera como un elemento espontáneo y no se integra en la estrategia de desarrollo a largo plazo.

En este apartado, presentamos la propuesta del desarrollo local transformador (DLT, en adelante). Un modelo de desarrollo local que otorga mayor centralidad en su estrategia a las dinámicas cooperativas de la ESS y comunitarias de la sociedad civil. Es decir, un modelo de desarrollo local que busca superar la lógica capitalista y neoliberal de gran parte de los modelos de desarrollo local convencionales, transformando las relaciones económicas, sociales y políticas de los territorios, incidiendo sobre las relaciones de poder que se dan en ellas, empoderando y otorgando un papel protagonista a la comunidad y dirigido a satisfacer las necesidades materiales de la sociedad local (empleo, nivel de renta digno, alimentación, vivienda, salud, educación, energía, ocio, deporte, cultura, medioambiente, etc.).

Y es que, como hemos visto, la mayoría de los modelos de desarrollo local priorizan los elementos que mejoran la competitividad de las empresas del territorio, por encima de la satisfacción de las necesidades. Es decir, la visión convencional del desarrollo local, busca dotar a empresas y territorios de factores que les permitan colocar sus productos o servicios en los mercados globales, y poder, así, ser competitivos ante otros (Pike et ál., 2006).

Por ello, las diferentes variables no económicas (y no mercantiles) del desarrollo se someten a criterios económicos como lo son la rentabilidad o la eficiencia. Y solo son consideradas útiles para el desarrollo si incrementan la competitividad empresarial o territorial; y, en consecuencia, si contribuyen al crecimiento económico (Moulaert y Nussbaumer, 2005). Por tanto, estos modelos, parten desde una perspectiva excesivamente economicista, ya que relacionan directamente la mejora de la calidad de vida con el crecimiento económico. Sin entrar a discutir, entre otras cuestiones, si las actividades productivas que han generado ese crecimiento han contribuido realmente a satisfacer las necesidades de la población o si el crecimiento económico se ha traducido en un reparto equitativo de la riqueza. Por ello, se orientan exclusivamente hacia la búsqueda de inversiones rentables y rendimientos económicos crecientes. En consecuencia, construyen el desarrollo sobre la idea de que el crecimiento económico es la única y más adecuada vía para alcanzar el desarrollo; la cual engrana a la perfección con la lógica de funcionamiento dominante en las empresas capitalistas: la maximización de beneficios.

4.1. El objetivo del desarrollo local transformador: Vidas dignas en territorios habitables

Para comenzar a caracterizar la propuesta del DLT, trataremos de esbozar unas pistas sobre lo que consideramos debería ser el objetivo final de todo aquel modelo de desarrollo que se haga llamar transformador.

Para que una propuesta de desarrollo sea transformadora, no es suficiente con transitar de una perspectiva estatista a una local; de un modelo rígido y a gran escala a otro flexible y a pequeña escala; o de sistemas de decisión verticales a sistemas de gobernanza más horizontales. Como hemos visto, estas transformaciones corresponden a una estrategia del capital para avanzar de un modelo agotado de acumulación a otro más flexible que le permita seguir acumulando. Es decir, una reestructuración del capitalismo. Como dicen Moulaert y Sekia (2001), aunque el capitalismo se fraccione o se module,

sigue siendo capitalismo. Y, por tanto, el desarrollo local se podrá convertir realmente en transformador si supera la fragmentación de la comunidad, la alienación de las necesidades básicas, el deterioro de los ecosistemas, la creación de guetos culturales, la extrema disparidad económica, etc. Y el territorio podrá ser un sujeto transformador si los modelos organizativos específicos (de producción, decisión, redistribución, etc.) que ocurren en él ofrecen soluciones a estos problemas básicos que comprometen el futuro de la sociedad.

Si como decimos, los modelos de desarrollo local convencionales buscan identificar y activar los factores que favorezcan el crecimiento económico, e insertarlos en una dinámica de acumulación territorial que les permita mantener el desarrollo a largo plazo. Y si para ello, buscan generar un cambio estructural que afecta a la organización de la producción, el sistema de ciencia e innovación, la ordenación del territorio mediante la producción del espacio urbano y el fortalecimiento de la estructura institucional del territorio (Vázquez Barquero, 2000). Podríamos decir que el DLT, se apoya en las innovaciones sociales que buscan transformar las diferentes relaciones de poder asimétricas que ocurren en los territorios, para así, desarrollar alternativas colectivas –cooperativas, mutualistas, asociativas, comunitarias, etc.–, democráticas y autogestionadas⁹ para satisfacer las necesidades materiales de la población. Es decir, el DLT sería un nuevo paradigma que busca el fortalecimiento de las actividades productivas y reproductivas necesarias para sostener la vida, incidiendo en la recuperación del control de estas actividades por parte de la ciudadanía y planteando las fórmulas más eficaces para garantizar su acceso universal a estos bienes y servicios (Etxezarreta y Morandeira, 2020).

Por ello, partiendo del paradigma filosófico y político de la «sostenibilidad de la vida», el DLT busca construir territorios habitables y armónicos donde reproducir una vida digna que merezca ser vivida¹⁰. Los conceptos territorios habitables y vidas dignas, vienen a enfatizar la necesidad de entender el territorio y la vida de las personas y el planeta desde una lógica opuesta a la lógica capitalista. Entendiendo los territorios no como un contenedor de recursos y ventajas económicas, sino como el lugar donde ocurren las relaciones sociales cotidianas y donde poder reproducir vidas dignas alejadas de la alienación y opresión. Es decir, estaríamos hablando de territorios y vidas no sometidas a la lógica del capital; donde la lógica de la reproducción ampliada de la vida se impone a la lógica de reproducción del capital.

Por ello, se ha optado por definir como objetivo último del DLT la reproducción de vidas dignas por los siguientes motivos:

1. Porque es un término que ya están utilizando las nuevas economías transformadoras y, por tanto, en lugar de crear otro concepto, nos parece más interesante profundizar en un concepto que ya utilizan el feminismo, el ecologismo, el ecofeminismo, la ESS y otros movimientos sociales diferentes.
2. Porque reconoce a todas las personas igual dignidad, sea cual sea su situación social, clase, género, edad, origen, capacidad, etc. Y, por tanto, es un concepto que nos permite avanzar en la igualdad y la justicia social y combatir las diferentes formas de discriminación que producen los cruces de las anteriores categorías.

9 Entendemos el término autogestión desde una perspectiva amplia similar a la que realizan Udaondo y Sarasua (2004:4). Además de incluir las conductas de gestión de carácter democrático que favorecen la autonomía de un colectivo, los autores consideran la autogestión como “la constitución-organización autónoma, creada desde la autonomía y creadora de autonomía. Llamaremos, pues, autogestión a la constitución y funcionamiento de instituciones o comunidades basadas en la autonomía, en la capacidad de decisión de las personas.” Es decir, consideran la autogestión como el concepto aglutinador de otros con los que comparten prefijo como autoconstitución, autoorganización, autogobierno, autodeterminación... o el propio término de autogestión (entendido en términos de gestión). Esta visión de la autogestión sería el equivalente al término *autoeraketa* en euskera; cuya traducción literal sería “autocreación” o “autoconstrucción”. Sería, por tanto, un término que enfatiza la dimensión autónoma, emancipadora, empoderadora, creativa y política de la organización colectiva.

10 Territorios habitables” y “vidas dignas” son traducciones de los conceptos en euskera *lurralde bizigarriak* y *bizitza bizigarriak*, cuya traducción literal sería “territorios vivibles” y “vidas vivibles”.

3. Porque es un criterio normativo que sitúa la vida (de las personas y el planeta) y su reproducción en el centro del modelo de desarrollo. Es decir, presta atención a la debilidad de la vida, donde para tener una vida digna se deben cumplir unas condiciones sociales y económicas mínimas que la economía capitalista y el mercado no son capaces de satisfacer. Para ello es necesario reconocer la interdependencia entre las personas (y la ecoddependencia con la naturaleza) y, por tanto, comprender la importancia de la iniciativa colectiva.
4. Frente a la individualización y precarización de la vida que genera una economía basada en criterios puramente mercantiles, la propuesta de la sostenibilidad de la vida entiende que la responsabilidad de sostener la vida es también pública y comunitaria y, por tanto, defiende los bienes y servicios públicos y comunes.
5. Porque reconoce el trabajo productivo y reproductivo que hay que llevar a cabo para una vida digna. Además, es una propuesta que apuesta por el trabajo autogestionado y emancipador, donde se dan relaciones laborales más igualitarias, socialización de los medios de producción, reparto de la riqueza y apuesta por la distribución equitativa de los trabajos reproductivos.
6. Porque es un concepto abierto que permite compaginarlo con otras cosmovisiones, y, por tanto, no trata de imponer una visión occidental de lo que debería ser el desarrollo.

4.2. Características principales

Hay que precisar que un modelo de desarrollo transformador tiene el reto de romper con las dos ideas básicas que se dan en los estudios sobre el desarrollo en la modernidad: Por un lado, rechazar la tendencia economicista y homogeneizadora heredada del desarrollismo de posguerra, que pretende establecer un modelo de desarrollo occidental en todos los territorios del mundo. Y, por otro lado, sustituir el conjunto de políticas derivadas de un modelo capitalista neoliberal que ataca y precariza la vida. De aquí se deriva una crítica explícita tanto al keynesianismo espacial como a la política regional neoliberal, en favor de un modelo territorializado, específico y proactivo para cada territorio. Por tanto, el DLT deberá adaptarse a los retos que plantean los nuevos tiempos, superar la idea de la modernidad industrial y ofrecer una alternativa¹¹ a los modelos capitalistas desarrollados hasta ahora. Para ello sería interesante profundizar en modelos de desarrollo con una estrategia propia, endógena, integral, plural y autocentrada. Teniendo en cuenta que cada uno de estos descriptores aporta características importantes al modelo de desarrollo (Arrillaga, 2021: 316-317):

- Una estrategia propia que profundiza en el camino de la soberanía territorial, donde cada sociedad pueda decidir democráticamente su propio futuro. Es decir, tener la capacidad de definir la estrategia de desarrollo a seguir, adaptándola a sus necesidades y características propias. Por tanto, ser propio, además de aportar una visión de abajo hacia arriba, incorpora el criterio de control democrático de la sociedad local sobre el proceso de desarrollo.
- Una estrategia endógena que permite dar una respuesta resiliente a las dinámicas espaciales del capital. Para ello, se deben movilizar y activar los recursos y factores locales que inciden en el desarrollo, entendiendo que el territorio no es un receptor pasivo de las estrategias de administraciones externas y de grandes empresas, sino un agente activo capaz de influir en la dinámica socioeconómica local. Por lo tanto, su carácter endógeno empodera a la sociedad

11 Cuando utilizamos el término “alternativo”, estamos hablando de un modelo de desarrollo que tiene otros fundamentos, lógicas, funcionamientos, comportamientos, etc., y no, como a veces se ha hecho ver, que queda relegado a los márgenes. Y es que, en este sentido, el DLT debe aspirar a ser escalable y lograr hegemonía.

local ya que requiere activar los recursos propios mientras que disminuye la dependencia de los externos¹².

- Una estrategia que asume el carácter integral y plural del desarrollo. Integral porque realiza una aproximación sistémica y holística al territorio, trabajando de forma coordinada en las diferentes dimensiones del desarrollo (económica, política, social, cultural, ecológica, etc.). Y plural porque cuando hablamos de dimensión económica, frente a la visión que reduce la economía al mercado y a la empresa capitalista tradicional, reconoce organizaciones de diversa naturaleza que operan en distintos ámbitos mercantiles, no mercantiles y no monetarios. Porque si una de las principales amenazas es que los mercados se adueñen de todos los aspectos de la vida, las iniciativas orientadas a reducir esa dependencia estarán bien encaminadas¹³.
- Una estrategia autocentrada que armonice la producción y la reproducción con la realización, las aspiraciones y las necesidades del territorio. Es decir, un enfoque de desarrollo que prima la satisfacción de las necesidades locales. Ya que cuando se sustituye este criterio por deseos o antojos inducidos y con menor valor de uso, se olvida el objetivo principal de la reproducción ampliada de la vida. En términos puramente económicos es, además, muchos más sólido y sostenido priorizar las demandas sólidas, fiables y de mayor valor de uso de los trabajadores y clases populares que los deseos y antojos inducidos para facilitar la reproducción del capital.

Además, es necesario mencionar una quinta característica intrínseca de los cuatro criterios anteriores: El carácter colectivo del DLT. Los problemas a los que se enfrenta la sociedad no son individuales, son problemas estructurales generados por el capitalismo y que afectan sobre todo a las clases populares. Por lo tanto, el gran reto del DLT es promover la organización, asociación, cooperativización, mutualización, etc. de la comunidad para enfrentarse a ellos y no dejar a nadie atrás.

4.3. Límites y retos

Con todo, el desarrollo tiene límites y retos que lo condicionan. El primer límite es el que establece el planeta y se define a través de sus límites biofísicos. Este sería el límite ecológico. Para generar modelos de desarrollo sostenibles es necesario profundizar en la aproximación entre economía y ecología, y esto requiere un cambio en la forma en que vemos y analizamos la economía asumiendo una perspectiva ecologista. Por lo tanto, la economía habrá de ser considerada como un subsistema de la biosfera y no como una esfera aislada que no genera externalidades. Porque el proceso económico requiere intercambiar materiales y energía con la naturaleza, pero al mismo tiempo, la naturaleza es un sistema cerrado y limitado. Es decir, no tiene posibilidad para aumentar su tamaño, al menos en cuanto a materiales (Naredo, 2002). Y, por tanto, cualquier subsistema que ocurra en ella no podrá ser ilimitado; lo cual supone una contradicción evidente del capital.

En consecuencia, la economía debe respetar los límites del planeta y la capacidad reproductiva de los sistemas naturales. Y para ello es imprescindible abandonar la idea de crecimiento ilimitado y, por extensión, un modelo de empresa cuyo único objetivo es maximizar los beneficios.

Además, el impacto generado por las actividades económicas hay que medirlo también en términos de justicia ambiental. Es decir, si el entorno ecológico necesario para generar actividad económica y absorber

12 Cabe destacar que en ningún momento se está planteando un modelo de desarrollo autárquico. Como hemos visto, el desarrollo endógeno ofrece herramientas para entender el desarrollo de los territorios de forma sistémica y, así, proponer estrategias surgidas en el territorio que movilicen los recursos y el potencial del mismo. Sin embargo, los territorios deben estar coordinados con escalas superiores, endogenizando los posibles recursos que puedan llegar desde estas, y, al mismo tiempo, conectados con otros territorios con los que se establecen relaciones comerciales justas.

13 En este sentido, el DLT debería de cuestionar al mercado y el dinero como el único o el principal modo de acceso a lo producido socialmente. Por ello, sería conveniente profundizar en mecanismos no mercantiles que garanticen la cobertura universal de las necesidades (VV. AA., 2018:74).

los residuos de un territorio supera los límites del mismo, significa que se le está privando de esta misma posibilidad a otro territorio. En este sentido, los países del norte han sido los que más han reducido los recursos disponibles de los países del sur y de las generaciones futuras. Por lo tanto, los países que más deben reducir el uso de materiales serán estos. Con lo cual, el reto del DLT será orientar los modelos de producción, distribución y consumo actuales, hacia otros que superen el mantra de crecimiento económico ilimitado que ataca los límites biofísicos del planeta y que busquen el bienestar de todas las personas y de las generaciones futuras.

El segundo límite sería el que establecemos las personas entre nosotras a través de las relaciones sociales. Este sería el límite social. En este caso, el límite lo establecerían reivindicaciones globales mínimas como los derechos y la dignidad humana. Es decir, el DLT tendrá que construirse sobre la base del reconocimiento de igual dignidad a todas las personas, sea cual sea su situación de clase, género, origen, etc. Por tanto, deberá superar cualquier división del trabajo basada en estos criterios, ya que son elementos estructurales del sistema de dominación que generan mayor precariedad, opresión y privación de recursos materiales en aquellas personas que los sufren.

En este caso, abordamos el desarrollo desde una perspectiva feminista. Es decir, una perspectiva que entienda la interdependencia que tenemos las personas entre nosotras y ponga en el centro las actividades productivas y reproductivas necesarias para sostener la vida de todas. Para ello, el reto sería, además de realizar una redefinición de los objetivos habituales del desarrollo, llevar a cabo una reorganización del trabajo. Por ejemplo, reduciendo la jornada laboral, reduciendo las actividades que no satisfacen las necesidades de las personas y reorganizando y distribuyendo más equitativamente los trabajos productivos y reproductivos entre hombres y mujeres (Pérez Orozco, 2006; Herrero, 2014).

El tercer límite tercera se deriva de la estructuración del mundo político actual y se define por las competencias para tomar decisiones y las relaciones de poder para llevar a cabo iniciativas socioeconómicas. Este sería el límite político, y afecta especialmente a cualquier proceso de desarrollo basado en el territorio. Y es que, a pesar de que el papel de los espacios sub-estatales se ha visto reforzado en las últimas décadas, existen numerosas competencias que superan de la capacidad regulatoria de los territorios, pero que, al mismo tiempo, inciden directamente en su contexto económico, social y político. Por ello, cualquier modelo de desarrollo que se pretenda llevar a cabo desde el territorio, debería tener en cuenta que la capacidad para determinar la política económica, la política monetaria, la política fiscal, la regulación de las relaciones laborales, etc. supera su capacidad regulatoria. De la misma forma, existen relaciones de poder dentro y fuera del territorio que también afectan a su modo de regulación, y, por tanto, a la estructura institucional que condiciona el modelo de desarrollo.

Por ello, negar la importancia de éstas y dejar toda la responsabilidad para resolver los problemas económicos, sociales y políticos a las iniciativas que emanan desde los territorios supone, por un lado, poner sobre el territorio el peso de una responsabilidad que trasciende sus propias competencias. Y, por el otro, supone renunciar a la realidad.

En este sentido, el reto del desarrollo sería, por un lado, desarrollar una coordinación con escalas supra-territoriales guiada por el principio de subsidiariedad¹⁴ y la no dependencia. Endogenizando los recursos, subsidios u otros factores exógenos que pudieran llegar de estas escalas superiores y reduciendo el condicionamiento que estas generan (Zulaika, 2017). Y por el otro, desarrollar un sistema de regulación territorial basado en un modelo de gobernanza amplia, plural y participativa que transforme las relaciones de poder y permita a la sociedad local ser dueña de su propio futuro y decidir democráticamente el rumbo del desarrollo.

Finalmente, el cuarto límite se surge de las disparidades económicas que impiden el desarrollo armónico. Este es el límite económico. Desde una perspectiva superficial, en los territorios no cohesionados pueden

14 “El principio de subsidiariedad tiene como función general garantizar un cierto grado de independencia a una autoridad inferior respecto de una instancia superior, en particular un poder local respecto de un poder central. Se refiere, por consiguiente, al reparto de las competencias entre los diferentes niveles de poder, principio que constituye la base institucional de los Estados federales.” (www.europarl.europa.eu).

existir intereses más contrapuestos, por lo que los procesos de desarrollo serán más inestables. Además, se pueden producir deficiencias democráticas debido a la menor participación social de aquellas personas cuyas necesidades básicas no están cubiertas. Pero profundizando más, la disparidad económica significa el fracaso de un proceso colectivo. Y, por tanto, tiene sentido que el desarrollo, en tanto que es un proceso colectivo, establezca las medidas necesarias para la distribución equitativa de la riqueza.

Por ello, el DLT no puede basarse en un modelo capitalista que genera, por definición, desigualdad económica. Deberá desarrollar otra estructura y organización económica permanente que prime la distribución equitativa de la riqueza generada, frente a aquella que prima la acumulación capitalista. Es decir, el límite económico viene determinado por las disparidades y la sostenibilidad económica, y el reto principal sería la construcción de otro modelo económico que dé respuesta a las mismas.

4.4. Formas de estructuración y gobernanza

Una vez desgranadas las principales características teóricas del DLT, en este apartado profundizaremos sobre su estructuración, su enfoque y el modelo de intervención que propone para los territorios. Finalmente, propondremos los pasos a dar para transitar hacia el DLT y una batería de políticas públicas aplicables que profundizan en ese camino.

4.4.1. La estructura cooperativo-comunitaria

Las empresas radicadas en un territorio tienen una responsabilidad con ese territorio. Es decir, por su ubicación, admiten las características y condiciones de dicho territorio. Estas características pueden generar ventajas económicas, pero, al mismo tiempo, la comunidad local puede aceptar o rechazar la actividad de una empresa y, en consecuencia, los efectos directos e indirectos que ésta genera. En este sentido, son frecuentes, por ejemplo, las iniciativas que parten desde la sociedad civil para evitar actividades contaminantes o que tengan un impacto social negativo. Es cierto que las relaciones de poder condicionan estas situaciones, pero también es cierto que la mayoría de las ventajas económicas que ofrece un territorio en la era de la globalización son sociales y, por tanto, la actividad económica sin el apoyo de la sociedad local no será tan beneficiosa.

Por ello, podemos decir que, en cierta medida, la explotación de los recursos del territorio implica la aceptación de esta actividad por parte de la comunidad. Es decir, que los territorios no son espacios vacíos en los que se pueden desarrollar actividades empresariales sin control alguno, sino que en ellos se desarrollan múltiples relaciones sociales que condicionan el desarrollo. Por lo que corresponde a cada sociedad decidir cómo quiere organizar y estructurar sus relaciones económicas, valorar sus aspectos positivos y negativos, organizar la producción y distribución de bienes y servicios, etc. (Subirats, 2014). En este sentido, la forma más eficaz de responder a las problemáticas que genera el capitalismo será a través de iniciativas emprendidas colectivamente. Y, al mismo tiempo, la forma más eficaz de avanzar colectivamente será a través de la cooperación que tenga como base a la comunidad (Guridi y Pérez de Mendiguren, 2014). Por eso el DLT habla de estructuras cooperativo-comunitarias, en vez de estructuras productivas como lo hacen las estrategias de desarrollo local convencionales.

Una estructura cooperativo-comunitaria amplía el concepto de estructura productiva local en, al menos, cuatro sentidos. Por un lado, no parten de una perspectiva productivista que únicamente tiene en cuenta aquello producido en el mercado. Una estructura cooperativo-comunitaria debe entenderse como un tejido denso de organizaciones colectivas y territorializadas, de carácter plural, que inciden sobre las necesidades locales, tanto a través del mercado como fuera del él, y tanto en la esfera productiva como en la reproductiva. También hemos de comprender que estas organizaciones incluyen a aquellas organizaciones o entidades que forman parte de la estructura institucional del territorio y que facilitan la producción; tales como centros de formación, universidades, centros tecnológicos o de investigación, redes territoriales, etc.

El segundo elemento diferencial es que son organizaciones que priman la utilidad social de su actividad por encima de la obtención de beneficios. Y es que, al ser organizaciones creadas por personas del territorio para incidir sobre aquello que les afecta (Mozas y Bernal, 2006), lo hacen con un fin que no antepone la rentabilidad del emprendimiento a su utilidad social, y, por tanto, pueden surgir en sectores y lugares donde otro tipo de empresas no lo haría. Estas organizaciones pueden destinarse a generar empleo y actividad económica, producir bienes y servicios de utilidad, participar en la co-construcción de políticas públicas, gestionar espacios comunes, etc. Es decir, serían estructuras que vinculan la demanda interna al bienestar y al empleo¹⁵ (VV. AA., 2018). Además, los beneficios que pudieran surgir de su actividad económica, se destinarán a reproducir el modelo del DLT. Ya sea fortaleciendo la actividad de la propia entidad, creando fondos de apoyo a nuevas experiencias, fomentando el desarrollo cultural, destinándolo a iniciativas comunitarias, etc.

El tercer elemento es que las organizaciones que constituyen este tipo de estructura territorial cuentan con un modelo de gestión y propiedad colectiva, democrática y abierta a la comunidad (trabajadores, consumidores, usuarios, voluntarios, familias, ayuntamientos u otros grupos de interés implicados en la actividad). Es decir, se trata en muchos casos de organizaciones co-construidas (Laville y Nyssens, 2000), en tanto que tienen un modelo de gobernanza abierto a los diferentes agentes sociales de la comunidad en la que se ubica, y disponer, así, de un espacio para construir conjuntamente la oferta y demanda de los productos y servicios generados. Esto permite una mejor adaptación a las necesidades de la comunidad, ya que genera un diálogo continuo entre productores y consumidores. Además, supone una aportación innovadora sobre el concepto de propiedad. Con la apertura de la propiedad de las organizaciones a la sociedad, la gobernanza de la organización se convierte en un proceso más participativo en el que se comparten decisiones, responsabilidades y riesgos, con el fin de garantizar el acceso de todas las personas a los productos y servicios que ofrecen. Es decir, dejan de ser, de algún modo, organizaciones colectivas pero limitadas a un grupo de personas, para abrirse a la comunidad y configurarse como organizaciones de la gente y para la gente (Guridi et ál., 2011); como empresas comunitarias (Somerville y McElwee, 2011) o populares. De esta forma, la comunidad puede participar, de forma democrática, en la propiedad, la gestión y la toma de decisiones de las empresas que les proveen sus bienes y servicios.

Y finalmente, el cuarto elemento, sería que constituyen organizaciones activas en la estrategia de desarrollo local del territorio. Además, fomentan relaciones de intercooperación entre ellas, tejen alianzas con otros agentes sociales como sindicatos, asociaciones, movimientos sociales, etc. y están plenamente integradas en la vida social y política del territorio.

En conclusión, este tipo de estructura socioeconómica territorial –que no socioproductiva– genera nuevos espacios de participación ciudadana en los territorios, en tanto que la ESS es, además, un espacio para el desarrollo de proyectos socialmente innovadores, el aprendizaje en torno a la participación, el fortalecimiento de los vínculos comunitarios y la generación de valores con vocación de transformación social (Laville y García Jané, 2009). Pero, además, puede ser un modelo de estructuración territorial que permita superar la “obsoleta mentalidad de mercado” (Polanyi, 1994) ya que somete la economía a la democracia. Por un lado, porque rompe con la racionalidad neoclásica del *homo economicus*, e incorpora conductas basadas en la cooperación, la solidaridad, la reciprocidad y la justicia social y ambiental en un modelo que abandona la centralidad del mercado, y reconoce la existencia de más polos y formas de organización de la vida económica. Y por otro, porque se trata de un modelo basado en la soberanía del trabajo y en una cierta planificación comunitaria de las actividades económicas.

15 Dinamizar y canalizar la demanda interna hacia los bienes y servicios producidos en el territorio es esencial en un modelo endógeno y autocentrado, ya que significa maximizar la creación del valor añadido en el territorio. Sin embargo, no se trata de producir cualquier cosa por el hecho de crear empleo, sino armonizar la producción con las necesidades materiales reales de la ciudadanía. De la misma forma, es importante comprender que los salarios forman una parte principal de la demanda, por lo que reducirlos en la búsqueda de una mayor competitividad, reduce la posibilidad de absorber la producción de forma interna en el territorio (VV. AA, 2018).

4.4.2. El enfoque de las soberanías

Partiendo de este modelo de estructuración territorial cooperativo-comunitario, el DLT buscaría profundizar en torno a la soberanía territorial. Es decir, la soberanía, entendida como la capacidad de cada pueblo o comunidad para decidir e incidir sobre las cuestiones que le afectan, sería la dirección estratégica del DLT. El enfoque de las soberanías, por tanto, es una propuesta estratégica de carácter transformador, aún en construcción, que incluye elementos como la soberanía del trabajo, de los cuidados, alimentaria, energética, financiera, de las TICs... pero también soberanía económica y política. Es decir, sería una propuesta para recuperar el control, la gestión democrática y garantizar el acceso universal a aquellos sectores y elementos estratégicos para la vida en un territorio.

Por un lado, la soberanía del trabajo sería el control y la propiedad del fruto del trabajo de cada uno. Es decir, aquel trabajo no apropiado por otros. Pero más allá, la soberanía del trabajo permite incidir en las diferentes dimensiones del trabajo (las dimensiones humana, social, política, económica y cultural del trabajo) (REAS, 2011). En definitiva, el trabajo soberano o emancipado es aquel que más allá de ser una ocupación ligada a la supervivencia material, permite recuperar “el placer de trabajar, de crear, de generar conocimientos y de aplicarlos a nuestra propia transformación y a la del mundo” (Arruda, 2004: 427). De otra forma, la soberanía del trabajo incide también en el desarrollo de las capacidades humanas individuales (creatividad, pensamiento, gestión, autoestima, etc.) y colectivas (trabajo en equipo, comunicación, socialización, integración, etc.) (REAS, 2011).

Además, desde un punto de vista social, las personas desempleadas o aquellas que encadenan trabajos precarios, se encuentran no solo ante la escasez de recursos materiales, sino también ante una mayor fragilidad en su red de relaciones sociales. Es decir, no solo se encuentran en vías de empobrecimiento, sino también de des-afiliación; lo que puede suponer una mayor dificultad para encontrar un empleo digno y un alejamiento de los valores compartidos de la comunidad (Laville y García Jané, 2009).

Por ello, el enfoque de las soberanías ha de trabajar sobre el derecho fundamental de todas las personas al trabajo. En este sentido, la ESS supone un modelo autogestionado asentado sobre la base del empoderamiento de las personas. Por tanto, constituye un elemento útil para la recuperación de la soberanía del trabajo por la condición dual de propietario y trabajador y, vinculados a esta condición, por la capacidad de decisión sobre el trabajo propio, la estabilidad laboral, la calidad del empleo, la mayor equidad en el reparto de la riqueza generada, la mejora de la autoestima asociada a este tipo de trabajos, la posibilidad de lograr sus aspiraciones y expectativas, la formación continua, la educación en valores cooperativos, etc.

Finalmente, en su dimensión comunitaria y territorial, el trabajo puede organizarse socialmente. Pero no como una división basada en la lógica productivista que lleva a reducir a las personas y el planeta a meros recursos productivos, sino como una actividad compartida con otros, que se produce en un clima de cooperación, y que se basa en una planificación llevada a cabo por los miembros de una comunidad. El trabajo así concebido, podrá ser entendido como una forma más de participación social; la forma mediante la cual el trabajo se pone al servicio del progreso de la comunidad. En este sentido, cobra una especial relevancia, por su importancia para sostener a la sociedad, el trabajo doméstico y de cuidados que ha sido llevado a cabo históricamente por las mujeres, y que, habitualmente, ha sido invisibilizado por no realizarse en el mercado y no seguir la lógica de la ideología productivista que considera como riqueza únicamente aquello producido en el mercado (Carrasco, 2014; Herrero, 2014).

Por otro lado, como hemos visto, con la privatización, desregulación y la mercantilización de actividades hasta entonces no mercantiles que ha traído consigo el avance neoliberal, hemos acudido a una nueva ofensiva del capitalismo para desposeer a las clases populares de aquellos bienes y servicios necesarios para sostener la vida. Esta ofensiva del capital, ha provocado que haya aumentado el control por parte de grandes empresas capitalistas de sectores estratégicos para la vida como lo son la alimentación, la energía, los cuidados, las finanzas, las TICs, la vivienda, etc. Estas empresas, cuya lógica de funcionamiento es la de la maximización de los beneficios, privan o limitan el acceso a los bienes y servicios que producen a las clases populares precarizadas que no pueden acceder a ellos. De esta forma, las clases populares quedan desplazadas del mercado como forma de asignación de recursos en la sociedad capitalista. Además de su

control y acceso, aspectos como la calidad del servicio o su impacto medioambiental quedan sometidos a la cuenta de resultados de estas empresas.

Por ello, cuando hablamos de recuperar las soberanías sectoriales, estamos hablando de la capacidad de las comunidades para generar alternativas que garanticen el acceso universal y un control democrático sobre estos sectores, ahora privatizados, pero imprescindibles para el sostener la vida. Teniendo en cuenta que, además, estas alternativas deberían de ser capaces de dar respuesta a la nueva crisis ecosocial, mediante, por ejemplo, la producción de alimentos ecológicos y energías verdes, la financiación ética o las tecnologías libres. En este sentido, habrá que escoger, para cada ámbito y contexto específicos (sector de actividad, territorio...), la forma de desarrollar estas iniciativas de la forma más eficiente y descentralizada posible. Por lo que, habrá bienes y servicios que se puedan producir localmente y otros que, por su naturaleza, tengan un menor grado de descentralización. Sin embargo, siempre se habría de partir de la base de que lo más deseable sería producir en el ámbito geográfico más cercano posible (VV. AA., 2018).

Desde un punto de vista organizativo, la ESS puede ser una caja de herramientas que ofrezca las fórmulas más adecuadas para lograr este objetivo. Y es que, a través de sus diversas figuras, la ESS puede contribuir a lograr la soberanía del trabajo mediante cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales, asociaciones, etc. Pero también puede incidir sobre las soberanías sectoriales a través de organizaciones de carácter cooperativo-comunitarias abiertas que pueden articularse mediante las formas que acabamos de señalar, pero también mediante cooperativas o asociaciones de consumidores, cooperativas de vivienda, cooperativas de crédito, cooperativas de enseñanza, otras asociaciones, economías comunitarias, etc. Es decir, se trata de que trabajadores, consumidores y otros agentes implicados como administraciones públicas locales, movimientos sociales, sindicatos, etc. se asocien en organizaciones colectivas y democráticas cuyo fin es el de proveer un servicio básico, garantizando su control, su acceso universal y su sostenibilidad.

En resumen, podemos identificar varias dimensiones en el enfoque de las soberanías. Por un lado, la soberanía del trabajo se fundamenta en la manera de entender el trabajo de forma colectiva, democrática, autogestionada y útil para los demás. Además, estas iniciativas pueden ir dirigidas a la recuperación de la soberanía sectoriales. Es decir, la segunda dimensión del enfoque de las soberanías sería la que se dirige a recuperar el control sobre sectores estratégicos. La tercera dimensión se correspondería con la soberanía territorial. Aquí, además de las anteriores, adquiere un papel importante la soberanía política y, por tanto, la capacidad de elaborar estrategias de desarrollo que permitan a la sociedad local definir su futuro. Sin embargo, será difícil, por no decir imposible, alcanzar la soberanía política sin una cierta soberanía económica. La soberanía económica va más allá de las soberanías sectoriales, por lo que será necesaria la interacción de más agentes y marcos regulatorios. Y es que la soberanía económica incluye elementos como una fiscalidad justa, la política monetaria, un marco propio de relaciones laborales, el establecimiento de una renta básica (y máxima), alianzas con empresas públicas estatales, el desarrollo de mecanismos de participación y control por parte de los trabajadores en los consejos de administración de las grandes empresas, etc. (García Jané, 2018). Con el objetivo último de lograr una vida soberana, o como lo hemos denominado, una vida digna que merezca ser vivida. Es decir, una vida liberada del encorsetamiento del capital y de cualquier otra relación de dominación.

4.4.3. La gobernanza público-cooperativo-comunitaria

Es habitual que en los escritos sobre desarrollo local se preste una especial atención al papel de la administración pública a la hora de facilitar, dinamizar o coordinar la estrategia de desarrollo. En este sentido, son varios los autores que consideran que la administración pública ha de jugar un papel proactivo en la estrategia de desarrollo (Favreau, 1997; Alburquerque, 2003; Pike et ál., 2006; Zurbano, 2008). Y es que, según estos autores, los gobiernos locales han de contribuir a la construcción de un entorno que facilite la creación de nuevas iniciativas empresariales, promoviendo condiciones institucionales favorables, la cultura emprendedora local y el fomento de los convenios público-privados. Es decir, supone una comprensión distinta de la gestión pública del territorio, más que como la prestación de servicios, como generador de empleo y promoción económica.

Con el fin de las políticas territoriales de arriba abajo y la reformulación escalar que trajo consigo la globalización, además de un cambio en los contenidos y líneas de actuación por parte de la política pública neoliberal y un protagonismo renovado de las escalas locales y regionales, se produjo, también, una transformación sustancial en la forma de intervención pública. Esta transformación, ha generado una nueva forma de gobierno, más amplia, donde la administración pública es uno más de los agentes implicados y donde se ha redefinido el papel de los agentes públicos y privados (Zurbano, 2008). Este modelo de gobernanza, que se da en diferentes escalas, consiste en el desarrollo de nuevas formas de gobierno colectivo y descentralizado, donde diferentes agentes (públicos, privados o de la sociedad civil) cooperan para diseñar y/o aplicar políticas públicas.

Sin embargo, esta evolución del modelo de intervención pública, se ha producido hacia un modelo neoliberal de gobernanza basado en el mercado, que reproduce las relaciones de poder y prioriza a los agentes económicos capitalistas y sus intereses sobre los grupos sociales más críticos que parten de la comunidad (Subirats et ál., 2009). Es decir, por lo general, estos nuevos modelos de gobernanza siguen perpetuando la idea de la competitividad territorial y la gestión de corte empresarial de la administración pública. Y es que, los modelos liberales de gobierno, ya sean más rígidos o más flexibles, han sido, a menudo, un pilar esencial para la expansión del mercado, más que un elemento de contención ante la tendencia a la autorregulación del mercado que propone el capital.

Sin embargo, y pese a que las diferentes estructuras de poder actuales no puedan ser enfrentadas únicamente desde el ámbito político institucional, disponer de la capacidad de este para avanzar en esta dirección, es un elemento de gran importancia, y, por tanto, hay que disputarlo al capital (VV. AA., 2018: 75). Es por ello que, para que un modelo de desarrollo sea realmente transformador, será necesario desarrollar innovaciones sociales e institucionales que traspongan las relaciones de poder realmente existentes en los modelos tradicionales de gobernanza; otorgando un papel central a la comunidad. Y es que, una comunidad empoderada que desarrolle mecanismos de participación a distintos niveles, puede constituir el elemento regulador que evite la mercantilización de los diferentes ámbitos de la vida y aleje, también, al sector público de esta dinámica. Para ello, es necesario superar la dicotomía entre el Estado y el mercado propia del siglo XX e introducir a la comunidad como actor clave en la toma de decisiones.

En este sentido, el DLT propone un modelo de gobernanza basado en la colaboración público-cooperativo-comunitaria. Es decir, un modelo de colaboración entre los polos que conforman el ámbito público-estatal, la ESS y la comunidad, que permita realmente a la ciudadanía ser protagonista en el diseño, la planificación, la gestión y la aplicación de las estrategias socioeconómicas del territorio. Y es que, la colaboración entre estos tres polos supone importantes sinergias para el modelo de gobernanza, ya que se entrelazan elementos como la universalidad, la socialización de los medios de producción, la democracia económica, la gestión cooperativa, la planificación comunitaria y la participación ciudadana. Tal y como señalan Etxezarreta y Morandeira (2020), se trataría de un modelo de intervención que permita gestionar y organizar de forma local, autogestionada, colectiva y comunitaria las actividades productivas y reproductivas necesarias para sostener la vida, empoderando a la ciudadanía y re-apropiandola de las políticas y las iniciativas para satisfacer esas necesidades. En definitiva, trataría de transformar el ámbito público-estatal en un órgano subordinado a la comunidad mediante una planificación comunitaria que buscaría la definición de, al menos, las grandes orientaciones estratégicas, mediante mecanismos colectivos, participativos y democráticos (VV. AA., 2018).

Para ello, la gobernanza público-cooperativo-comunitaria busca diversos encajes jurídicos que permitan asociar a la administración pública, con organizaciones de ESS y agentes comunitarios. Es decir, según el sector económico, la capacidad de la ESS en el territorio, la construcción institucional del territorio, etc. la propiedad de los distintos bienes y servicios podrá ser, más pública o más cooperativo-comunitaria, planteando, en todo caso, las fórmulas más eficaces que garanticen su acceso universal. Pero, en cualquier caso, la estructura de la propiedad en todas ellas deberá de contar con mecanismos de gestión compartida entre estos tres polos (Etxezarreta y Morandeira, 2020).

4.4.4. El papel de las agencias de desarrollo local y los sujetos cooperativos territoriales

Como vemos, la gobernanza público-cooperativo-comunitaria trata de acercar a los diferentes agentes que se sitúan en alguno de estos tres polos a la toma de decisiones del territorio. De alguna forma, trataría de construir un ecosistema en torno a la ESS, donde la interacción entre los diversos agentes genere un caldo de cultivo idóneo para su fortalecimiento y desarrollo. Estos agentes pueden ir desde los ayuntamientos, centros de enseñanza, centros de investigación, etc. hasta las cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, etc. pasando por asociaciones, ONG, sindicatos o movimientos sociales entre otros.

En este sentido, queremos remarcar el papel que podrían tener dos tipos de agentes clave para el DLT: Las agencias de desarrollo local (ADL) y los sujetos cooperativos. Las ADL son agentes locales que articulan y canalizan la gobernanza del proceso de desarrollo. Por lo que su principal función es implicar y coordinar a los diferentes agentes en torno a la estrategia de desarrollo. En los modelos de desarrollo local más convencionales, estos agentes suelen ser de titularidad pública, pudiendo tener diferentes encajes y mayor o menor autonomía de actuación, dependiendo de la trayectoria institucional de cada territorio (Gainza, 2008).

Suelen trabajar áreas como empleo, emprendimiento, estructura productiva local, redes de empresas, competitividad empresarial, comercio local, consumo, turismo, servicios socioculturales, servicios medioambientales, etc. Y ofrecen servicios como orientación y/o intermediación laboral, información y/o tramitación de ayudas y subvenciones, fomento del turismo (oficina de turismo, actividades turísticas, ferias, fiestas, catálogo de empresas/servicios, etc.), fomento y dinamización del comercio local (oficina de consumo, catálogo comercial, fomento del asociacionismo comercial, iniciativas para promover el comercio local, etc.), formación (gestión empresarial, TICs, digitalización de empresas, otros cursos o sesiones, etc.), servicios para empresas (asesoramiento técnico o en gestión, diagnósticos empresariales, formación, programas para la difusión de TICs, mejora de la calidad o fomento de la innovación, etc.), servicios para emprendedores (incubadora empresarial, planes de viabilidad, asesoramiento en gestión, formación, tutorización y seguimiento de proyectos, etc.), diagnósticos y planificación estratégica del territorio y/o sectores económicos, fomento de iniciativas culturales y/o medioambientales, etc.

Sin embargo, también podemos encontrar una cierta desafección hacia la dirección que han tomado algunas ADLs, ya que, en ocasiones, han abandonado su labor principal de coordinar agentes e impulsar la gobernanza de la estrategia de desarrollo, y se limitan a ser una extensión de la administración pública en el territorio y ejercer de prestadora de servicios en materia de empleo y promoción económica. Además, en numerosos casos, siguen las mismas lógicas de competitividad territorial que siguen los modelos de desarrollo local convencionales, entendiendo como único modelo empresarial válido el tecnológicamente innovador, sin tener en cuenta una economía plural que incluya a la ESS, pequeños productores y comerciantes u otras organizaciones económicas de la sociedad civil. De hecho, al menos en el contexto vasco, existe un cierto desconocimiento en muchas ADLs en torno a las figuras que forman la ESS o los mecanismos y políticas aplicables para fomentarla (Arrillaga, 2021).

Es por ello que, ante la pasividad de la administración pública por incluir a la ESS en las estrategias de desarrollo local, ha sido la propia ESS quien se ha articulado territorialmente, creando sujetos territoriales que actúan como un interlocutor válido de la ESS y que ejercen de espacio de reunión de agentes cooperativos y comunitarios a favor de la ESS en los territorios. Se tratarían de agentes territoriales compuestos por las organizaciones de ESS, pequeños productores, sindicatos, movimientos sociales, asociaciones vecinales, otras organizaciones de la sociedad civil, administraciones locales y personas individuales que, en colaboración, tratan de acercar la ESS y sus valores al territorio. Entre sus funciones principales están la formación cooperativa, la identificación de necesidades socioeconómicas, la propuesta y fomento de proyectos de ESS para cubrir esas necesidades o la generación de redes territoriales de ESS. En definitiva, serían un agente de referencia de la ESS en cada territorio y un espacio abierto a la comunidad para el aprendizaje, compartir recursos y experiencias, la planificación estratégica del territorio, etc.

Es importante remarcar que estos sujetos no quieren suplantar la labor de las ADLs ya que, entre otras cuestiones, no tienen capacidad para aplicar políticas públicas por sí solos. Sin embargo, al constituirse como un agente de referencia de la ESS en el territorio, pueden conseguir mayores resultados a la hora de interpelar directamente a la ADL de lo que conseguirían las organizaciones de ESS de forma atomizada. De esta forma, la ESS podría configurarse como un agente más destacado en la gobernanza local y participar en la co-construcción de políticas públicas. Asimismo, la colaboración entre el sujeto cooperativo y la ADL debería ser lo más estrecha posible en tanto que la ADL pueda prestar apoyo técnico y jurídico a los proyectos que propone el sujeto.

En el plano empírico, la construcción de sujetos cooperativos tiene varias referencias a nivel internacional. Por ejemplo, los Polos Territoriales de Cooperación Económica en el Estado francés o los Ateneos Cooperativos en Cataluña.

Cuadros 1 y 2: Los Polos Territoriales de Cooperación Económica y los Ateneos Cooperativos

Los Polos Territoriales de Cooperación Económica (PTCE), son un tipo de entidad reconocida por la Ley 856/2014, de 31 de julio sobre la Economía Social y Solidaria francesa, que se constituyen por actores territoriales de ESS, universidades, centros de investigación, centros de enseñanza, autoridades locales o cualquier otra persona en torno a un proyecto económico común para llevar a cabo un desarrollo local sostenible.

Existen más de 150 PTCE en todo el Estado francés que cuentan con campos de actividad diversos y adaptados a su contexto local. Aun así, han desarrollado una carta común para los PTCE que determina unas líneas de actuación concretas para todos. Son las siguientes (Itçaina, 2020:41):

- Crear, desarrollar y consolidar actividades y empleos sostenibles y de calidad, en beneficio del territorio y sus habitantes. Trabajar la cooperación entre agentes implicados y el arraigo territorial de las actividades económicas.
- Adoptar una gobernanza democrática basada en los principios de equidad, reciprocidad, compromiso voluntario, involucrando a todas las partes interesadas.
- Involucrar a la ciudadanía, actores e instituciones territoriales.
- Invertir en innovación social e investigación de utilidad social que dé respuesta a necesidades sociales.

Fuente: Itçaina (2020).

Los Ateneos Cooperativos son espacios de referencia de la ESS en las diferentes comarcas de Cataluña. Funcionan como un espacio para el encuentro, la cooperación y la transformación social, además de la discusión, el aprendizaje y la reflexión en torno a la ESS. Están formados por cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, fundaciones, entidades públicas o agrupaciones sin personalidad jurídica del territorio y se dirigen tanto a personas emprendedoras, entidades y empresas, como a la ciudadanía en general.

El objetivo de estos ecosistemas territoriales es generar emprendimiento colectivo y favorecer el crecimiento de una actividad económica democrática, justa, solidaria y sostenible. Para ello, realizan labores de formación y divulgación y de asesoramiento, seguimiento, acompañamiento para la creación de proyectos cooperativos, la recuperación de empresas o el relevo cooperativo. Además, son espacios físicos donde fomentar dinámicas de cooperación, trabajo colectivo y generación de sinergias.

Se basan en principios como la justicia social, la equidad, la solidaridad, la democracia directa, deliberativa y participativa, el decrecimiento y la sostenibilidad; y desde el año 2016 forman parte de la Red de Ateneos Cooperativos de Cataluña, que cuenta con el apoyo de la Generalitat de Catalunya e incluye a 14 ateneos y más de 360 entidades.

Fuente:

www.treball.gencat.cat; www.bizbarcelona.com

Por tanto, el papel de las agencias de desarrollo local, como organismos públicos encargados de articular la estrategia territorial, será participar y potenciar los procesos transformadores ya existentes asegurando

la viabilidad económica y jurídica del proyecto, realizando un seguimiento, contribuyendo a determinar las finalidades sociales, estableciendo mecanismos que garanticen la no explotación de las personas, los recursos naturales ni el derroche de recursos municipales y, finalmente, desarrollando las infraestructuras necesarias para estos proyectos (espacios, suministros, canales de difusión, etc.) (VV. AA., 2018: 73). Además, en los territorios o sectores donde no haya iniciativas de este tipo, convendría que las agencias de desarrollo fomentaran y dinamizaran procesos en esa dirección. Por ejemplo, contribuyendo a la creación de los sujetos cooperativos e integrándose en su dinámica como un agente interesado más.

4.4.5. Políticas públicas para un desarrollo local transformador

Teniendo en cuenta todo lo anterior, en este último apartado, analizaremos brevemente las políticas públicas concretas aplicables para llevar a cabo el DLT. No es la intención de este artículo realizar un análisis exhaustivo de las políticas públicas ni realizar una propuesta para categorización de estas¹⁶; simplemente nos limitaremos a recoger y ordenar una batería de políticas concretas que pueden ser aplicadas en caso de que se quiera transitar a un modelo de DLT.

De las diferentes aportaciones para categorizar las políticas públicas locales para el fomento de la ESS, nos centraremos en la propuesta que realizan Etxezarreta y Morandeira (2020), ya que realizan una clasificación de las políticas públicas aplicables en tres momentos, dependiendo del contexto específico de cada territorio o sector de actividad. Es decir, proponen una graduación en tres niveles de intervención pública para cada contexto. Y, por tanto, resulta una clasificación de gran utilidad puesto que plantea los pasos a seguir para el DLT. El primer nivel se correspondería con las políticas públicas dirigidas a “abonar” o “fertilizar” el territorio. Es decir, se trataría de establecer condiciones facilitadoras para el desarrollo de la ESS en el territorio. El segundo nivel incluiría las políticas públicas dirigidas a “utilizar” la ESS del territorio. Sería el nivel en el que la administración local utiliza las diferentes organizaciones de ESS del territorio para ofrecer diferentes servicios con el fin de fortalecer al sector. Y, finalmente, el tercer nivel “transformaría” de manera integral el modelo de intervención pública mediante la co-construcción y co-producción de políticas y servicios públicos en base al modelo de gobernanza público-cooperativo-comunitario. En la tabla 4, se resume la aportación de Etxezarreta y Morandeira (2020: 50-67).

Además, apoyando a las propuestas sociales y comunitarias que se basan en los valores definidos colectivamente, es probable que otros actores económicos del territorio se vayan acercando paulatinamente a el modelo del DLT.

Pero más allá de políticas públicas de fomento de la ESS y de iniciativas comunitarias, el DLT se debe de apoyar en otras políticas públicas que permitan ganar, progresivamente, cuotas de soberanía económica. Por ejemplo, estableciendo o apoyando la aplicación de una renta básica, una política fiscal progresiva, vincular la inversión pública a combinar la satisfacción de necesidades con la dinamización de la demanda y el empleo, la regulación del capital privado y de los flujos de capital extranjeros, etc. Sin embargo, en numerosas ocasiones, el ámbito territorial no tiene las competencias necesarias para aplicar todas estas políticas. Es por ello que el DLT plantea una coordinación a múltiples escalas, donde existen diferentes niveles de descentralización que determine la escala óptima para aplicar cada una de estas políticas (VV. AA., 2018); siempre bajo las directrices del principio de subsidiariedad.

16 Para una buena categorización de las políticas públicas para el fomento de la ESS desde las instituciones locales consultar Chaves (2019). Y para un análisis de experiencias concretas en torno a buenas prácticas para el fomento de la ESS desde agencias de desarrollo local y ayuntamientos en la CAPV consultar Soto et ál. (2021).

Tabla 4: Políticas públicas para el fomento de la Economía Social y Solidaria

Nivel	Modelo de gobernanza	Tipología de las políticas públicas	Políticas públicas
<p>Fertilizar: Establecer las condiciones adecuadas para la ESS.</p>	<p>Simple: liderazgo de la administración pública.</p>	<p>Políticas <i>soft</i>: Políticas institucionales y cognitivas dirigidas a reconocer, detectar y dar a conocer la ESS.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Investigación y diagnósticos territoriales. - Dinámicas de intercambio, intercooperación y <i>networking</i> (mercados y ferias, redes municipales, redes sectoriales...). - Dinámicas generales de difusión y sensibilización (presentaciones públicas, jornadas, seminarios...). - Difusión en todos los niveles educativos. - Medidas para profundizar en la institucionalización: mesas y grupos de trabajo, comisiones municipales... - Sesiones de formación para técnicos municipales: Técnicos de promoción económica, vivienda, sociedad, servicios, participación, cultura... y técnicos de las mesas de contratación. - Cesión de locales o equipamientos públicos para el emprendimiento cooperativo y dinámicas de <i>coworking</i>. - Incentivos para la creación de grupos de consumo o asociaciones o cooperativas de usuarios.
<p>Utilizar: Fortalecer la oferta y la demanda de la ESS desde la administración pública.</p>	<p>Simple: liderazgo de la administración pública.</p>	<p>Políticas <i>hard</i>: Políticas económicas dirigidas a fortalecer la ESS mediante subvenciones, ayudas financieras, incentivos fiscales o ayuda técnica. Además, políticas públicas para cubrir la demanda pública de bienes y servicios mediante la ESS y otras alianzas público-cooperativas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Líneas o programas específicos de subvenciones municipales. - Creación de un marco estable de colaboración entre ayuntamientos y entidades financieras éticas. - Medidas para incrementar la cooperación entre empresas de ESS y organizaciones financieras éticas. - Reforzar los vínculos entre la ciudadanía y las finanzas éticas para vincular el ahorro al territorio. - Tratamiento fiscal diferenciado a nivel municipal para la ESS. - Prestación de servicios de formación técnica para la ESS. - Derivar las nuevas iniciativas de emprendimiento a las consultorías de ESS. - División en el mayor número posible de lotes de los servicios subcontratados en beneficio de las pequeñas y medianas empresas. - Aprovechar las reservas de contratos en beneficio de las empresas de ES. - Diseñar cláusulas sociales estableciendo una mejor valoración de los valores de la ESS.
<p>Transformar: Transformar el modelo tradicional de intervención pública a un municipalismo transformador.</p>	<p>Compleja: Colaboración público-cooperativa-comunitaria.</p>	<p>Políticas <i>hard</i>: Además de las anteriores, políticas públicas que incidan sobre el empleo y el emprendimiento en la ESS y lo conecten con la comunidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Medidas para la gestión cooperativa y comunal del patrimonio colectivo. - Desarrollo de programas específicos de emprendimiento social y cooperativo abiertos a los emprendedores del territorio, con servicios de formación y acompañamiento. - Dirigir procesos de recuperación y transformación cooperativa de empresas. - Fomentar la municipalización y la cooperativización de servicios públicos. - Promover la gestión comunitaria del espacio público digital a través del cooperativismo de plataforma. - Construcción o rehabilitación de un equipamiento municipal para ser la referencia de la ESS en el territorio.

Fuente: Etxezarreta y Morandeira (2020: 50-67).

5. Consideraciones finales

El objetivo de este artículo era arrojar algo de luz en torno al concepto de Desarrollo Local Transformador. Un concepto que, a raíz de la crisis estructural que se acentúa desde 2008, ha emergido con fuerza en las agendas de algunos agentes políticos, sociales y comunitarios, pero que, al mismo tiempo, por su carácter novedoso y heterodoxo no está lo suficientemente desarrollado a nivel teórico.

Tal y como hemos podido comprobar, la propuesta del DLT consistiría en la construcción de un modelo de desarrollo local basado en las formas organizativas de la ESS y atravesado por sus valores. En tanto que la ESS es i) un modelo de organización colectiva que funciona democráticamente, y, por tanto, apenas existen desigualdades entre sus socios; ii) una escuela de ciudadanía activa que crea comunidad y enseña a relacionarse fuera de las lógicas capitalistas de producción, consumo, distribución, financiación, vivienda, etc.; iii) reproduce valores contra hegemónicos y contribuye a la creación de un capital social basado en la cooperación, la reciprocidad, el compromiso, la confianza y la ayuda mutua; iv) es un laboratorio donde ensayar respuestas a los problemas económicos (Laville y García Jané, 2009:173-175).

Por lo tanto, no cualquier propuesta de desarrollo desde abajo puede ser merecedora del adjetivo "transformador". Hablamos de un proceso transformador por que pretende transformar las relaciones sociales que constituyen la sociedad capitalista y que son determinadas por el capital. Para ello, partimos de un modelo que pone la reproducción ampliada de la vida en el centro de las relaciones sociales de producción y reproducción, y, por tanto, no subordinada a la lógica del capital. Siendo necesaria, para ello, una propuesta que avance en la socialización de los medios de producción, relaciones no explotadoras, la redistribución de la riqueza generada, la toma de decisiones democrática y un nuevo sistema de valores (VV.AA., 2018: 55-61).

Y es precisamente la capacidad que tiene la ESS para transformar las relaciones económicas, sociales, políticas, medioambientales, etc. y para construir un imaginario post-capitalista la que permite repensar el desarrollo local en estos términos. Sin embargo, el DLT también bebe de otras propuestas de desarrollo local como lo son el desarrollo endógeno o el desarrollo comunitario. Y es que, por un lado, trata de movilizar y activar los recursos, fortalezas y factores locales, entendiendo que el territorio no es un receptor pasivo, sino un agente activo capaz de influir en la dinámica socioeconómica local. De hecho, la ESS es, por definición, un elemento endógeno puesto que surge del trabajo, inversión y conocimientos locales y vinculada a la institucionalidad del territorio. Por el otro lado, el DLT comparte con el desarrollo comunitario la centralidad otorgada a la comunidad y la participación. Entendiendo la comunidad como el conjunto de relaciones sociales densas que comparten elementos geográficos, sociológicos, políticos, económicos, etc., y la participación como la capacidad de incidir efectivamente en la construcción de propuestas sobre las problemáticas que la afectan. En este sentido, la ESS también es generadora de comunidad y canalizadora de participación. Ya que surge entre iguales, otorgando un sentido de pertenencia en torno a un proyecto vital (ya sea empresarial o territorial), con vocación de transformación social, externaliza prácticas participativas e incide en la democracia económica.

Sin embargo, el DLT también tiene algunos elementos que lo diferencian de estos. Por un lado, a diferencia del desarrollo endógeno, el DLT se centra en la satisfacción de necesidades de la comunidad y en la propiedad, el control, la gestión, la toma de decisiones y la sostenibilidad del modelo de desarrollo. En el siguiente esquema podemos ver las principales diferencias entre estas propuestas:

Esquema 1: Principales diferencias entre las principales propuestas del desarrollo local		
Política regional neoliberal	Desarrollo endógeno	Desarrollo Local Transformador
<ul style="list-style-type: none"> - El territorio es una plataforma al servicio del capitalismo global. - Las estrategias de desarrollo han de activar al máximo las ventajas que ofrecen los territorios para atraer la inversión. - Objetivo: Crecimiento económico; reproducción del capital. 	<ul style="list-style-type: none"> - El territorio es fuente con recursos, fuerzas y otros factores propios que determinan el desarrollo. Por tanto, el territorio es fuente de riqueza. - Las estrategias de desarrollo buscan activar estos elementos para mejorar la competitividad global de las empresas del territorio. - Objetivo: Crecimiento económico, empleo y acumulación local de la riqueza. 	<ul style="list-style-type: none"> - El territorio es un espacio social y colectivo donde ocurre la vida cotidiana y donde surgen propuestas transformadoras que inciden sobre los problemas que afectan a esta. - Las estrategias de desarrollo buscan la satisfacción de las necesidades materiales de la población y la transformación de las relaciones de poder. - Objetivo: Territorios habitables y vidas dignas que merezcan ser vividas.

Fuente: Elaboración propia.

Por el otro lado, a diferencia del desarrollo comunitario, el DLT quiere ser una propuesta abierta a cualquier tipo de territorio y de actividad económica. Es decir, no se centra en los territorios urbanos deprimidos, sino que puede ser aplicado en cualquier territorio, contribuyendo, además, al equilibrio territorial entre lo urbano y lo rural. Y está abierto a cualquier actividad económica que tenga utilidad social, y no solo a aquellas centradas en la provisión de servicios sociales o culturales. Además, el DLT realiza una propuesta concreta en torno a su modelo de gobernanza y se apoya explícitamente en la ESS como forma de articulación productiva y reproductiva en los territorios.

En definitiva, el DLT plantea un nuevo modelo socioeconómico para los territorios. Un modelo que no promueve la confrontación territorial basada en la competitividad global, sino que fomenta relaciones más armónicas entre los territorios y la soberanía territorial. Además, promueve un modelo no especulativo basado en la economía real-local. Realiza una planificación comunitaria de la economía, abriendo las organizaciones a la ciudadanía y construyendo conjuntamente la oferta y la demanda. Entiende el territorio como una colectividad donde ocurre la vida y no como un lugar que ha de adaptarse a las condiciones de acumulación del capital. Sin embargo, sí que genera condiciones de acumulación de nuevas formas de relacionarse y de acción política, de fortalecimiento de la cultura popular o de generación de valores alternativos. Además, lleva a cabo un modelo que elimina las disparidades de clase, en el que además de la socialización de los recursos productivos, el trabajo se destina a la producción bienes y servicios de utilidad social.

Sin embargo, el DLT también tiene sus límites. Considerar que una iniciativa que parte del territorio puede hacer frente a todos los problemas generados por el capitalismo, supone una renuncia a la realidad política. Y es que los territorios no tienen plena o ninguna capacidad regulatoria sobre aspectos tan importantes como la política económica, monetaria, fiscal, medioambiental, etc. Sin embargo, esto no significa que los territorios no puedan llevar a cabo procesos transformadores que permitan paulatinamente desconectarse del sistema capitalista. De hecho, es en los territorios donde ocurre la vida cotidiana, donde son más fuertes las relaciones sociales, donde se conquistan y se ponen en práctica los derechos de la ciudadanía, donde se gestionan los bienes comunes y servicios públicos y donde se desarrollan iniciativas que afectan directamente a las vidas sus habitantes. Por tanto, las estrategias diseñadas y llevadas a cabo en los propios territorios tienen más posibilidades para ser adaptadas, controladas y evaluadas mejor, permitiendo a las poblaciones locales ser protagonistas de su propio proceso de desarrollo.

Por otro lado, hay que recordar que la propuesta del DLT surge en un contexto capitalista basado en la competitividad territorial, donde las dinámicas espaciales y sociales del capital afectan a los territorios y a la vida en ellos; y, por tanto, deberá definir como serán las relaciones con otros territorios. En este sentido podría ser interesante explorar formas de crecimiento en red. Por ejemplo, mediante redes mercantiles

justas entre territorios, redes de intercooperación productiva, redes sectoriales para compartir recursos, herramientas y aprendizajes, redes de municipios por la ESS, redes de redes, etc.

De la misma forma, muchas de las organizaciones de ESS operan en el mercado, por lo que existe la posibilidad de que sufran procesos de isomorfismo y queden cooptadas por las lógicas de este. En este sentido, es necesario que la ESS siga tejiendo alianzas robustas con los diferentes movimientos sociales transformadores para que estos actúen de timón político de la ESS.

Por todo ello, el DLT se ha de entender como una propuesta en constante transformación y evolución, que irá definiendo y puliendo sus propuestas, pero que plantea alternativas que a día de hoy son absolutamente realizables. Además, debemos entender el DLT no como una respuesta a todas las contradicciones del capitalismo, sino que se ha de enmarcar dentro de un proyecto transformador mayor que abarque otras escalas y ámbitos de actuación. Es decir, se ha de entender como una propuesta que surge desde los territorios, que tiene vocación transformadora, pero que ha de tejer alianzas con otras propuestas que puedan surgir en ámbitos no territoriales (Arrillaga, 2021).

6. Referencias bibliográficas

- ALBURQUERQUE, Francisco (2003): "Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local", *Instituto de Economía y Geografía*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1-24.
- AMIN, Ash (1999): "An institutionalist perspective on regional economic development", *International journal of urban and regional research*, 23(2), 365-378.
- APPADURAI, Arjun (1996): *Modernity at large: cultural dimensions of globalization* (Vol. 1), University of Minnesota Press, Minnesota.
- ARRILLAGA, Pablo (2021): *Ekonomia Sozial eta Solidarioan oinarritutako tokiko garapena: Euskal Autonomia Erkidegoaren kasu azterketa*, Tesis doctoral, UPV/EHU, Donostia.
- ARRUDA, Marcos (2004): "Trabajo emancipado", en A. Cattani (Coord), *la otra economía*, Ed. Altamira, Buenos Aires, 417-429.
- ASKUNZE, Carlos (2013): "Más allá del capitalismo alternativas desde la Economía Solidaria", *Documentación social*, 168, 91-116.
- BENKO, Georges y LIPIETZ, Alain (eds.) (2000): *La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique*, Presses Universitaires Françaises, Paris.
- BOISIER, Sergio. (2009): Sinergia e innovación local, *Semestre económico*, 12(24), 21-35.
- BOUCHARD, Marie, BOURQUE, Gilles L., LÉVESQUE, Benoît, y DESJARDINS, Élise (2001): "L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socio-économique de l'intérêt général", *Cahiers de recherche sociologique*, (35), 31-53.
- BOUCHARD, Marie y LÉVESQUE, Benoît (2010): "Économie sociale et innovation. L'approche de la régulation, au coeur de la construction québécoise de l'économie sociale", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - n° ET1103.
- BRENNER, Neil (1999a): "Globalisation as reterritorialization: the re-scaling of urban governance in the European Union", *Urban studies*, 36(3), 431-451.
- BRENNER, Neil (2004): *New State Spaces Urban Governance and the Rescaling of Statehood*, Oxford University Press.
- BRENNER, Neil (2009): "A thousand leaves: notes on the geographies of uneven spatial development", en Roger K. y Rianne M. (eds): *Leviathan undone*, 27-49.
- BRENNER, Neil y THEODORE, Nik (2002): "Cities and the geographies of 'actually existing neoliberalism'", *Antipode*, 34(3), 349-379.
- CARAVACA, Inmaculada y MÉNDEZ, Ricardo (2003): "Trayectorias industriales metropolitanas: nuevos procesos, nuevos contrastes", *EURE (Santiago)*, 29(87), 37-50.
- CARRASCO, Cristina (2009): "Mujeres, sostenibilidad y deuda social", *Revista de educación*, (1), 169-191.
- CARRASCO, Cristina (2014): "Economía, trabajos y sostenibilidad de la vida", en REAS Euskadi (ed.): *Sostenibilidad de la vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica*, REAS Euskadi, 28-41.
- CASTELLS, Manuel (1996): *The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society, and Culture*, Volume I (Information Age Series), London: Blackwell.

- CHAVES, Rafael (2019): “La segunda generación de políticas de fomento de la economía social en España y en la Comunitat Valenciana. Un primer balance”, en Fajardo, y Chaves (dir.): *La economía social en la Comunitat Valenciana: regulación y políticas públicas*, CIRIEC-España, Valencia, 19-30.
- CORAGGIO, Jose Luis (2004): *La gente o el capital: desarrollo local y economía del trabajo*, Editorial Abya Yala.
- CORAGGIO, José Luis (2007a): “Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo”, en Coraggio, J. L. (Org.): *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Altamira, Buenos Aires.
- CORAGGIO, Jose Luis (2007b): “Desarrollo regional, espacio local y economía social”, *Seminario Internacional ‘Las regiones del siglo XXI. Entre la globalización y la democracia local’*, México
- CORAGGIO, José Luis (2009): “Polanyi y la Economía Social y Solidaria en América Latina”, en Coraggio, J. L. (org.): *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, CICCUS, Buenos Aires.
- CORAGGIO, Jose Luis (2011): *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*, Ediciones Abya–Yala, Quito.
- COX, Kevin R. (1993): “The local and the global in the new urban politics: a critical view”, *Environment and Planning D: Society and Space*, 11, 433-448.
- DEFOURNY, Jacques y DEVELTERE, Patrick (1999): “Origines et contours de l’économie sociale au Nord et au Sud”, *L’économie sociale au Nord et au Sud*, 25-50.
- DEFOURNY, Jacques; FAVREAU, Louis y LAVILLE, Jean Louis (eds.) (1998): *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC-España, Valencia.
- DUNFORD, Mick (1994): “Winners and losers: the new map of economic inequality in the European Union”, *European Urban and Regional Studies*, 1(2), 95-114.
- ECOLOGISTAS EN ACCIÓN (2021): *Las ciudades frente a la crisis ecológica: Propuestas ecosociales para la renaturalización de entornos urbanos y periurbanos*, Ecologistas en Acción, Madrid.
- ETXEZARRETA, Enekoitz y MORANDEIRA, Jon (2020): “Lurralde burujabeak eta udalgintza eraldatzailea”, *Koopfabrika, 08 entregagaia*.
- ETXEZARRETA, Enekoitz, & PÉREZ DE MENDIGUREN, Juan Carlos (2018): “Ekonomia soziala: lkerketa-objektua eta analisisirako lanabesak”, *Hegoak zabalduz*, zk.7, UPV/EHU.
- FAVREAU, Louis (1997): “Desarrollo económico comunitario y economía social: el ejemplo canadiense”, *Revista de debate sobre la economía pública, social y cooperativa*, (25), 43-62.
- GAIGER, Luiz Ignacio (2008): “A dimensão empreendedora da economia solidária: notas para um debate necessário”, *Otra Economía*, 2(3):58-72.
- GAINZA, Xabier (2008): *Instituciones y territorio: Las Agencias de Desarrollo Local vascas en la promoción económica local*, Tesis doctoral, UPV/EHU, Bilbao.
- GARAPEN (2017): Memoria 2017 de Garapen, Asociación Vasca de Agencias de Desarrollo, disponible en: https://www.garapen.net/wp-content/uploads/2021/10/Memoria_Agencias_2017.pdf
- GARCÍA Andrés (1997): “Cooperativismo y desarrollo rural”, *REVESCO revista de estudios cooperativos*, (63), 63-78.
- GARCÍA JANÉ, Jordi (2018): “Economía social y solidaria para ser libres”, *Burujabetza(k) gorpuzten duten adibideak resumen de las intervenciones del seminario ‘soberanía(s)’*, Gai monografikoak, Manu Robles-Arangiz Institutua, 15-20.

- GARMENDIA, Joseba M. (2021): *Tokiko garapen ekonomikorako estrategiak eraikitze marko kontzeptuala, arkitektura eta metodologia*, UEMA. Udalerri Euskaldunen Mankomunitatea, disponible en: https://www.uema.eus/wp-content/uploads/2021/07/Tokiko-garapen-ekonomikorako-estrategiak_Joseba-Garmendia-2021.pdf
- GILCHRIST, Alison y TAYLOR, Marilyn (2016): *The short guide to community development*, Policy Press.
- GOMEZ, Jesús M. y FERNÁNDEZ, Josefa E. (2008): “La economía social en el desarrollo económico regional un análisis del subsector de mercado en Castilla y León”, *Estudios de Economía Aplicada*, 26(1), 253-274.
- GONZÁLEZ, Sara (2005): “La geografía escalar del capitalismo actual”, *PEGADA-A Revista da Geografia do Trabalho*, 6 (1), 91-112.
- GREENPEACE (2021): “Los problemas de la España Vacía”, disponible en: <https://es.greenpeace.org/es/en-profundidad/salvar-el-planeta-desde-la-espana-vaciada/los-problemas-de-la-espana-vaciada/>
- GUERRA, Pablo (2010): “La economía solidaria en Latinoamérica”, *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 110(1), 67-76.
- GUERRA, Pablo (2012): “Las legislaciones sobre economía social y solidaria en América Latina entre la autogestión y la visión sectorial”, *Revista de la Facultad de Derecho*, (33), 73-94.
- GURIDI, Luis y PÉREZ DE MENDIGUREN, Juan Carlos (2014): *La dimensión económica del desarrollo humano local: la economía social solidaria*, Instituto Hegoa, UPV/EHU.
- GURIDI, Luis, PÉREZ DE MENDIGUREN, Juan Carlos, IAMETTI, Ana, DEUX, María Victoria, VÁZQUEZ, Gonzalo y URIBE, Amaia (2011): “Experiencias de Economía Social y Solidaria: compartiendo estrategias y aprendizajes”, *Papeles de economía solidaria*, 2, 1-77.
- HARVEY, David (1989): *The condition of postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Blackwell, Oxford.
- HARVEY, David (1989b): “From managerialism to entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism”, *Geografiska Annaler B*, 71, 3-17.
- HARVEY, David (2004): *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid.
- HARVEY, David (2014): *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*, Traficantes de Sueños, Madrid.
- HERAS, Iñaki (2014): “The ties that bind. Exploring the basic principles of worker-owned organizations in practice”, *Organization*, 21(5) 645-665.
- HERRERO, Yayo (2011): “Golpe de estado en la biosfera: los ecosistemas al servicio del capital”, *Investigaciones feministas*, 2, 215-238.
- HERRERO, Yayo (2013): “Miradas ecofeministas para transitar a un mundo justo y sostenible”, *Revista de economía crítica*, 16, 278-307.
- HERRERO, Yayo (2014): “Perspectivas ecofeministas para la construcción de una economía compatible con la vida buena”, en REAS Euskadi (ed.): *Sostenibilidad de la vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica*, REAS Euskadi, 55-67
- HIRST, Paul y THOMPSON, Grahame (1995): *Globalization in Question*, Cambridge: Polity.
- ITÇAINA, Xabier (2020): “Polo territorial de cooperación económica (Sud-Aquitaine) (Seignaux, Nouvelle-Aquitaine)”, en Carlos Puig y Luis Guridi (coords.): *El papel de los territorios en el emprendizaje social en Economía Social y Solidaria*, Instituto Hegoa, UPV/EHU, 40-46.
- JESSOP, Bob (2002): *The future of the capitalist state*, Polity, Cambridge.
- JUSTE, Juan José, GÓMEZ, Jesús M. y FERNÁNDEZ, Josefa E. (2011): “Economía social y desarrollo local/rural. Un análisis de sus sinergias”, *Estudios de Economía Aplicada*, 29(1), 189-221.

- KLEIN, Juan-Luis. FONTAN, Jean-Marc, HARRISSON, Denis, y LÉVESQUE, Benoît (2012): “La innovación social como factor de la transformación social: el caso del modelo quebequense”, *La economía social: un paradigma más actual que nunca*, 137-180.
- LAVILLE, Jean-Louis (2009): “Con Mauss y Polanyi hacia una teoría de la economía plural”, en CORAGGIO, J.L. LAVILLE, J.L. (ed.): *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, CICCUS, Buenos Aires, 89-108.
- LAVILLE, Jean-Louis (2013): “Économie sociale et solidaire, capitalisme et changement démocratique”, In Hiez, D. y Lavillunière E. (dir.): *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Collection: Droit y économie sociale et solidaire, Editions Larcier, París, 17-32.
- LAVILLE, Jean-Louis y GARCÍA JANÉ, Jordi (2009): *Crisis capitalista y economía solidaria. Una economía que emerge como alternativa real*, Icaria, Barcelona.
- LAVILLE, Jean-Louis y NYSSSENS, Marthe (2000): “Solidarity-Based Third Sector Organizations in the ‘Proximity Services’ Field: A European Francophone Perspective”, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 11(1), 67-84.
- LIPIETZ, Alain (1979): *El capital y su espacio*, Ed. Siglo XXI, México.
- LISBOA, Armando M. (2001): “Desordem do trabalho, economia popular e exclusão social: algumas considerações”, *Florianópolis, Cidade Futura*.
- MONZÓN, José Luis (2003): “El cooperativismo en la historia de la literatura económica”, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (44), 9-32.
- MONZÓN, José Luis (2006): “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector”, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (56). 9-24.
- MONZÓN, José Luis & CHAVES Rafael (2012): *La economía social en la Unión Europea*. Comité Económico y Social Europeo, disponible en: <https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-es-c.pdf>.
- MOULAERT, Frank (2008): “Innovación social. Institucionalmente enraizada, territorialmente (re) producida”, En JM Albertos, J. Noguera, MD Pitarch y J. Salom (coords.): *Globalización económica: amenazas y oportunidades para los territorios*, 9-17.
- MOULAERT, Frank, y AILENEI, Oana (2005): “Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present”, *Urban studies*, 42(11), 2037-2053.
- MOULAERT, Frank y NUSSBAUMER, Jacques (2005): “The social region: beyond the territorial dynamics of the learning economy”, *European urban and regional studies*, 12(1), 45-64.
- MOULAERT, Frank y SEKIA, Fraid (2001): “¿Región innovadora, región social?: una perspectiva alternativa sobre la innovación regional”, en GÓMEZ URANGA, M. y OLAZARAN, M. (eds): *Sistemas regionales de innovación*, Servicio de Publicaciones UPV/EHU, 185-219.
- MOULAERT, Frank y SEKIA, Fraid (2003): “Territorial innovation models a critical survey”, *Regional studies*, 37(3), 289-302.
- MOZAS, Adoración y BERNAL, Enrique (2006): “Desarrollo territorial y economía social”, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (55), 125-140.
- NAREDO, Jose Manuel (2002): “Economía y sostenibilidad: la economía ecológica en perspectiva”, *Polis, Revista Latinoamericana*, (2), 1-29.
- NÚÑEZ, Orlando (1996): “La economía popular: asociativa y autogestionaria”, *Centro para la Promocion, la Investigacion y el Desarrollo Rural y Social*, Managua.
- NYSSSENS, Marthe (1997): “Popular economy in the south, third sector in the north: are they signs of a germinating economy of solidarity?” *Annals of public and cooperative economics*, 68(2), 171-200.

- OHMAE, Kenichi (1995): *The end of the national state*, McKinsey and Company, Nueva York.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, Juan Carlos, ETXEZARRETA, Enekoitz y GURIDI, Luis (2009): "Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria diferentes conceptos para un mismo debate", *Papeles de Economía Solidaria*, 1, 1-41.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, Juan Carlos y ETXEZARRETA, Enekoitz (2015): "Sobre el concepto de economía social y solidaria: aproximaciones desde Europa y América Latina", *Revista de Economía Mundial*, (40), 123-144.
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2006): "Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico", *Revista de economía crítica*, 5, 7-37.
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2011): "Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida", *Investigaciones feministas*, 2, 29-53.
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2017): Aprendizajes de las resistencias feministas latinoamericanas a los tratados de comercio e inversión. Del no al ALCA al cuestionamiento del capitalismo patriarcal, OMAL, Observatorio de Multinacionales en América Latina.
- PIKE, Andy, TOMANEY, John, y RODRIGUEZ-POSE, Andrés. (2006): *Local and regional development*, Routledge.
- POLANYI, Karl (1944): *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, Mexico.
- POLANYI, Karl (1994): "Nuestra obsoleta mentalidad de mercado", *Cuadernos de economía*, 14(20), 249-266.
- REAS (2011): Carta de principios de la economía solidaria, REAS, Red de redes de economía alternativa y solidaria, disponible en: https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/pages_attachments/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf.
- REDEL (2014): *Retos y futuro del desarrollo económico local*, REDEL, Red de Entidades para el Desarrollo Local, disponible en: <https://asociacionredel.com/wp-content/uploads/2015/03/LibroREDELDEF.pdf>.
- RUGGIE, John G. (1993): "Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations", *International organization*, 47(1), 139-174.
- SÁEZ, Luis Antonio; PINILLA, Vicente y AYUDA, María Isabel (2001): "Políticas ante la despoblación en el medio rural: un enfoque desde la demanda", *Revista de estudios sobre despoblación y desarrollo rural/ Journal of depopulation and rural development studies*, (1), 211-232.
- SAJARDO, Antonia y CHAVES, Rafael (2006): "Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo. Especial referencia al caso español", *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (56), 87-116.
- SARRIA, Ana Mercedes y TIRIBIA, Lia (2004): "Economía popular", en Cattani (ed.): *La otra economía*, 173-186.
- SOMERVILLE, Peter, y MCELWEE, Gerard (2011): "Situating community enterprise: A theoretical exploration", *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(5-6), 317-330.
- SOTO, Aratz, ARRILLAGA, Pablo y ETXEZARRETA, Enekoitz (2021): "Factores clave para el fomento de la Economía Social desde lo local", *Revista Prisma Social*, (35), 65-90.
- SUBIRATS, Joan (2014): "Notas sobre cambio de época y economía social. ¿Nuevas políticas de desarrollo local?", en García-Jané, J. G. (ed.): *Guía de economía social y solidaria para la administración local*, Diputació de Barcelona, 9-20.
- SUBIRATS, Joan; PARÉS, Marc y BLANCO, Ismael (2009): "Calidad democrática y redes de gobernanza: evaluar la participación desde el Análisis de las Políticas Públicas", en PARÉS, Marc (coord.): *Participación y calidad democrática. Evaluando las nuevas formas de democracia participativa*, Ariel, Barcelona.

- SWYNGEDOUW, Erik, MOULAERT, Frank y RODRÍGUEZ, Arantxa (2002): "Neoliberal urbanization in Europe: Large-Scale urban development projects and the new urban policy", *Antipode*, vol. 34, nº 3, 542-577.
- TÖDTLING, Franz (2011): "Endogenous approaches to local and regional development policy", en Pike, A., Rodríguez-Pose, A. y Tomaney J. (eds.): *Handbook of local and regional development*, Routledge, 333-343.
- TOMÁS, Juan Antonio (1997): "The prospects for the social economy in a changing world", *Annals of public and cooperative economics*, 68(2), 247-279.
- TOMÁS, Juan Antonio y MONZÓN, Jose Luis (1998): *Libro Blanco de la economía social en la Comunidad Valenciana*, CIRIEC-España, Valencia.
- UDAONDO, Ainara y SARASUA, Jon (2004): "Autogestión y globalidad: Situar la autogestión económica en el mundo actual", *Lankiko Lan Koadernoak*, (1).
- VV. AA. (2018): *Soberanías: Una propuesta contra el capitalismo*, Baladre y Zambra distribidora.
- VALIENTE, Lidia (2019): "¿Podría estar contribuyendo el cooperativismo a fijar la población en el territorio de Andalucía?", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 97, 49-74.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (1997): "Desarrollo endógeno: mecanismos institucionales y culturales", *Revista valenciana d'estudis autonòmics*, (21), 71-91.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (2000): "Desarrollo endógeno y globalización", *EURE (Santiago)*, 26(79), 47-65.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (2002): *Endogenous development: Networking, innovation, institutions and cities*, Routledge.
- VÁZQUEZ-BARQUERO, Antonio (2007): "Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial", *Investigaciones regionales*, (11), 183-210.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (2009): "Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis", *Apuntes del CENES*, 28(47), 117-132.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (2018): "Reflexiones teóricas sobre la relación entre desarrollo endógeno y economía social", *Revista Iberoamericana de Economía Solidaria e Innovación Socioecológica: RIESISE*, (1), 11-22.
- VILLALBA, Unai y PÉREZ DE MENDIGUREN, Juan Carlos (2019): "La economía social y solidaria como vía para el buen vivir", *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo/Iberoamerican Journal of Development Studies*, 8(1), 106-136.
- WHITE, Simon y GASSER, Martin. (2001): *Local economic development: a tool for supporting locally owned and managed development processes that foster the global promotion of decent work*, Departamento de Creación de Empleo y Desarrollo Empresarial de la OIT, Ginebra.
- ZULAIKA, Andoni (2017): "Tokiko Garapen Agentzien eta Ekonomia Sozial eta Solidarioaren gaitasuna Tokiko Giza Garapenaren bidean: Agčncia de Desenvolupament del Bergueda-ren esperientzia aztergai", *Revista vasca de economía social/Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, (14), 77-102.
- ZURBANO, Mikel (2005): "Las regiones como sujetos de la economía global. Euskadi en la gobernanza multidimensional", *Ekonomiaz, Revista vasca de economía*, (58), 196-231.
- ZURBANO, Mikel (2008): "Gobernanza e innovación social. El caso de las políticas públicas en materia de ciencia y tecnología en Euskadi", *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (60), 73-93.
- ZURBANO, Mikel, MARTÍNEZ, Elena, GAINZA, Xabier y ARRILLAGA, Pablo (2018): "Globalizazioa eta tokiko garapena", *Hegoak Zabalduz*, 8 zk., UPV/EHU.

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

Envío de originales

El Consejo de Redacción examinará todos los trabajos relacionados con el objeto de la revista que le sean remitidos. Los artículos deberán ser inéditos y no estar presentados para su publicación en ningún otro medio.

Los trabajos deberán enviarse a través de la web de la revista (<http://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa>) o por correo electrónico a la dirección hegoa@ehu.eus. Se mantendrá correspondencia con una de las personas firmantes del artículo (primer autor/a, salvo indicación expresa) vía correo electrónico, dando acuse de recibo del trabajo remitido.

Evaluación de los trabajos presentados

Para que los artículos recibidos comiencen el proceso de evaluación, deben cumplir todas las normas de edición de los Cuadernos de Trabajo Hegoa. El proceso de evaluación tiene por objetivo elegir los de mayor calidad. Este proceso incluye una selección inicial por parte del Consejo de Redacción y una revisión posterior de un/a experto/a miembro/a integrante del Consejo Editorial o designado/a por este, que eventualmente podrá incluir su revisión por pares. El Consejo de Redacción informará a los/as autores/as de los artículos sobre la aceptación, necesidad de revisión o rechazo del texto.

Normas de publicación

Se insta a los/as autores/as a revisar cuidadosamente la redacción del texto así como la terminología utilizada, evitando formulaciones confusas o una jerga excesivamente especializada. En el texto se hará un uso no sexista del lenguaje.

El texto se presentará en castellano, euskara o inglés con letra Arial nº 12 y tendrá aproximadamente 30.000 palabras (una 60 páginas tamaño DIN-A4), a excepción de las referencias bibliográficas, que no superarán las 7 páginas. Las notas se situarán a pie de página con letra Arial n.º 10 y deberán ir numeradas correlativamente con números arábigos volados. Se entregará en formato doc (Microsoft Office Word) o odt (OpenOffice Writer).

No se utilizarán subrayados o negritas, a excepción de los títulos que irán en negrita y tamaño 14, numerados de acuerdo con el esquema 1., 1.1., 1.1.1., 2... En el caso de querer destacar alguna frase o palabra en el texto se usará letra cursiva. Para los decimales se utilizará siempre la coma.

Los artículos enviados deberán presentar en la primera página, precediendo al título, la mención del autor o de la autora o autores/as: nombre, apellidos, correo electrónico y filiación institucional o lugar de trabajo. Se incorporará un resumen del texto, así como un máximo de cinco palabras clave representativas del contenido del artículo.

Los cuadros, gráficos, tablas y mapas que se incluyan deberán integrarse en el texto, debidamente ordenados por tipos con identificación de sus fuentes de procedencia. Sus títulos serán apropiados y expresivos del contenido. Todos ellos deberán enviarse, además, de forma independiente en formatos pdf y xls (Microsoft Office Excel) o ods (OpenOffice Calc). En los gráficos deberán adjuntarse los ficheros con los datos de base.

Las fórmulas matemáticas se numerarán, cuando el autor/a lo considere oportuno, con números arábigos, entre corchetes a la derecha de las mismas. Todas las fórmulas matemáticas, junto con cualquier otro símbolo que aparezca en el texto, deberán ser enviadas en formato pdf.

Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto con un paréntesis indicando el apellido del autor o autora seguido (con coma) del año de publicación (distinguiendo a, b, c, etc. en orden correlativo desde la más antigua a la más reciente para el caso de que el mismo autor/a tenga más de una obra citada el mismo año) y, en su caso, página.

Ejemplos:

(Keck y Sikkink, 1998)

(Keck y Sikkink, 1998; Dobbs et ál., 1973)

Nota: et ál. será utilizado en el caso de tres o más autores.

(Goodhand, 2006: 103)

(FAO, 2009a: 11; 2010b: 4)

(Watkins y Von Braun, 2003: 8-17; Oxfam, 2004: 10)

Al final del trabajo se incluirá una relación bibliográfica completa, siguiendo el orden alfabético por autores/as y con las siguientes formas según sea artículo en revista, libro o capítulo de libro. Si procede, al final se incluirá entre paréntesis la fecha de la primera edición o de la versión original.

Artículo en revista:

SCHIMDT, Vivien (2008): "La democracia en Europa", *Papeles*, 100, 87-108.

BUSH, Ray (2010): "Food Riots: Poverty, Power and Protest", *Journal of Agrarian Change*, 10 (1), 119-129.

Libro:

AGUILERA, Federico (2008): *La nueva economía del agua*, CIP-Ecosocial y Los libros de la catarata, Madrid.

LARRAÑAGA, Mertxe y Yolanda Jubeto (eds.) (2011): *La cooperación y el desarrollo humano local. Retos desde la equidad de género y la participación social*, Hegoa, Bilbao.

Capítulo de libro:

CHIAPPERO-MARTINETTI, Enrica (2003): "Unpaid work and household well-being", en PICCHIO, Antonella (ed.): *Unpaid Work and the Economy*, Routledge, Londres, 122-156.

MINEAR, Larry (1999), "Learning the Lessons of Coordination", en CAHILL, Kevin (ed.): *A Frame-work for Survival. Health, Human Rights and Humanitarian Assistance in Conflicts and Disasters*, Routledge, Nueva York y Londres, 298-316.

En el caso de los recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro, artículo de libro, revista o artículo de periódico. Se incluirá la fecha de publicación electrónica y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica o url entre <>, antecedida de la frase "disponible en". Por ejemplo:

FMI (2007): "Declaración de una misión del personal técnico del FMI en Nicaragua", *Comunicado de Prensa*, núm. 07/93, 11 de mayo de 2007 (consultado el 8 de agosto de 2007), disponible en: <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2007/esl/pr0793s.html>

OCDE (2001), *The DAC Guidelines: Helping Pre-vent Violent Conflict*, *Development Assistance Committee* (DAC), París (consultado el 10 de septiembre de 2010), disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/15/54/1886146.pdf>

Al utilizar por primera vez una sigla o una abreviatura se ofrecerá su equivalencia completa y a continuación, entre paréntesis, la sigla o abreviatura que posteriormente se empleará.

NOTA DE COPYRIGHT

Todos los artículos publicados en "Cuadernos de Trabajo Hegoa" se editan bajo la siguiente Licencia Creative Commons:



Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 España

Los documentos que encontrará en esta página están protegidos bajo licencias de Creative Commons.

Licencia completa:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/>

Los autores/as deben aceptarlo así expresamente.

Más información en la web de la revista:

<http://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa>

LAN-KOADERNOAK
CUADERNOS DE TRABAJO
WORKING PAPERS

- 0. Otra configuración de las relaciones Oeste-Este-Sur.**
Samir Amin.
- 1. Movimiento de Mujeres. Nuevo sujeto social emergente en América Latina y El Caribe.**
Clara Murguialday.
- 2. El patrimonio internacional y los retos del Sandinismo 1979-89.**
Xabier Gorostiaga.
- 3. Desarrollo, Subdesarrollo y Medio Ambiente.**
Bob Sutcliffe.
- 4. La Deuda Externa y los trabajadores.**
Central Única de Trabajadores de Brasil.
- 5. La estructura familiar afrocolombiana.**
Berta Inés Perea.
- 6. América Latina y la CEE: ¿De la separación al divorcio?**
Joaquín Arriola y Koldo Unceta.
- 7. Los nuevos internacionalismos.**
Peter Waterman.
- 8. Las transformaciones del sistema transnacional en el periodo de crisis.**
Xoaquin Fernández.
- 9. La carga de la Deuda Externa.**
Bob Sutcliffe.
- 10. Los EE. UU. en Centroamérica, 1980-1990. ¿Ayuda económica o seguridad nacional?**
José Antonio Sanahuja.
- 11. Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice.**
Bob Sutcliffe.
- 12. El imposible pasado y posible futuro del internacionalismo.**
Peter Waterman.
- 13. 50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial.**
Koldo Unceta y Patxi Zabala.
- 14. El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización.**
Idoye Zabala.
- 15. Guerra y hambruna en África. Consideraciones sobre la Ayuda Humanitaria.**
Karlos Pérez de Armiño.
- 16. Cultura, Comunicación y Desarrollo. Algunos elementos para su análisis.**
Juan Carlos Miguel de Bustos.
- 17. Igualdad, Desarrollo y Paz. Luces y sombras de la acción internacional por los derechos de las mujeres.**
Itziar Hernández y Arantxa Rodríguez.
- 18. Crisis económica y droga en la región andina.**
Luis Guridi.
- 19. Educación para el Desarrollo. El Espacio olvidado de la Cooperación.**
Miguel Argibay, Gema Celorio y Juanjo Celorio.
- 20. Un análisis de la desigualdad entre los hombres y las mujeres en Salud, Educación, Renta y Desarrollo.**
M^a Casilda Laso de la Vega y Ana Marta Urrutia.
- 21. Liberalización, Globalización y Sostenibilidad.**
Roberto Bermejo Gómez de Segura.
Bibliografía Especializada en Medio Ambiente y Desarrollo.
Centro de documentación Hegoa.
- 22. El futuro del hambre. Población, alimentación y pobreza en las primeras décadas del siglo XXI.**
Karlos Pérez de Armiño.
- 23. Integración económica regional en África Subsahariana.**
Eduardo Bidaurratzaga Aurre.
- 24. Vulnerabilidad y Desastres. Causas estructurales y procesos de la crisis de África.**
Karlos Pérez de Armiño.
- 25. Políticas sociales aplicadas en América Latina. Análisis de la evolución de los paradigmas en las políticas sociales de América Latina en la década de los 90.**
Iñaki Valencia.
- 26. Equidad, bienestar y participación: bases para construir un desarrollo alternativo. El debate sobre la cooperación al desarrollo del futuro.**
Alfonso Dubois.
- 27. Justicia y reconciliación. El papel de la verdad y la justicia en la reconstrucción de sociedades fracturadas por la violencia.**
Carlos Martín Beristain.

- 28. La Organización Mundial de Comercio, paradigma de la globalización neoliberal.**
Patxi Zabalo.
- 29. La evaluación ex-post o de impacto. Un reto para la gestión de proyectos de cooperación internacional al desarrollo.**
Lara González.
- 30. Desarrollo y promoción de capacidades: luces y sombras de la cooperación técnica.**
José Antonio Alonso.
- 31. A more or less unequal world? World income distribution in the 20th century.**
Bob Sutcliffe.
¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX.
Bob Sutcliffe.
- 32. Munduko desbertasunak, gora ala behera? Munduko errentaren banaketa XX mendean.**
Bob Sutcliffe.
¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX.
Bob Sutcliffe.
- 33. La vinculación ayuda humanitaria - cooperación al desarrollo. Objetivos, puesta en práctica y críticas.**
Karlos Pérez de Armiño.
- 34. Cooperación internacional, construcción de la paz y democratización en el África Austral.**
Eduardo Bidaurrezaga y Jokin Alberdi.
- 35. Nuevas tecnologías y participación política en tiempos de globalización.**
Sara López, Gustavo Roig e Igor Sábada.
- 36. Nuevas tecnologías, educación y sociedad. Perspectivas críticas.**
Ángeles Díez Rodríguez, Roberto Aparici y Alfonso Gutiérrez Martín.
- 37. Nuevas tecnologías de la comunicación para el Desarrollo Humano.**
Alfonso Dubois y Juan José Cortés.
- 38. Apropiarse de Internet para el cambio social. Hacia un uso estratégico de las nuevas tecnologías por las organizaciones transnacionales de la sociedad civil.**
Social Science Research Council.
- 39. La participación: estado de la cuestión.**
Asier Blas, y Pedro Ibarra.
- 40. Crisis y gestión del sistema global. Paradojas y alternativas en la globalización.**
Mariano Aguirre.
- ¿Hacia una política post-representativa? La participación en el siglo XXI.**
Jenny Pearce.
- 41. El Banco Mundial y su influencia en las mujeres y en las relaciones de género.**
Idoye Zabala.
- 42. ¿Ser como Dinamarca? Una revisión de los debates sobre gobernanza y ayuda al desarrollo.**
Miguel González Martín.
- 43. Los presupuestos con enfoque de género: una apuesta feminista a favor de la equidad en las políticas públicas.**
Yolanda Jubeto.
Los retos de la globalización y los intentos locales de crear presupuestos gubernamentales equitativos.
Diane Elson.
- 44. Políticas Económicas y Sociales y Desarrollo Humano Local en América Latina. El caso de Venezuela.**
Mikel de la Fuente Lavín, Roberto Viciano Pastor, Rubén Martínez Dalmau, Alberto Montero Soler, Josep Manel Busqueta Franco y Roberto Magallanes.
- 45. La salud como derecho y el rol social de los estados y de la comunidad donante ante el VIH/ SIDA: Un análisis crítico de la respuesta global a la pandemia.**
Juan Garay.
El virus de la Inmunodeficiencia Humana y sus Colaboradores.
Bob Sutcliffe.
- 46. Capital social: ¿despolitización del desarrollo o posibilidad de una política más inclusiva desde lo local?**
Javier Arellano Yanguas.
- 47. Temas sobre Gobernanza y Cooperación al Desarrollo.**
Miguel González Martín, Alina Rocha Menocal, Verena Fritz, Mikel Barreda, Jokin Alberdi Bidaurren, Ana R. Alcalde, José María Larrú y Javier Arellano Yanguas.
- 48. Emakumeek bakearen alde egiten duten aktibismoari buruzko oharak.**
Irantzu Mendia Azkue.
Aportes sobre el activismo de las mujeres por la paz.
Irantzu Mendia Azkue.
- 49. Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas.**
Jorge Gutiérrez Goiria.

- 50. Las mujeres en la rehabilitación posbélica de Bosnia-Herzegovina: entre el olvido y la resistencia.**
Irantzu Mendia Azkue.
- 51. La acción humanitaria como instrumento para la construcción de la paz. Herramientas, potencialidades y críticas.**
Karlos Pérez de Armiño e Iker Zirion.
- 52. Menos es más: del desarrollo sostenible al decrecimiento sostenible.**
Roberto Bermejo, Iñaki Arto, David Hoyos y Eneko Garmendia.
- 53. Regímenes de bienestar: Problemáticas y fortalezas en la búsqueda de la satisfacción vital de las personas.**
Geoffrey Wood.
- 54. Genero-ekitate eta partaidetza, autonomia erkidegoen lankidetzetan.**
María Viadero Acha, Jokin Alberdi Bidaguren.
- La incorporación de la participación y la equidad de género en las cooperaciones autonómicas.**
María Viadero Acha, Jokin Alberdi Bidaguren.
- 55. Hamar Urteko Euskal Lankidetzaren azterketa. Ekuador, Guatemala, Peru eta SEAD: 1998-2008.**
Unai Villalba, Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- Análisis sobre Desarrollo Humano Local, equidad de género y participación de una década de Cooperación Vasca. Los casos de Ecuador, Guatemala, Perú y la RASD: 1998-2008.**
Unai Villalba, Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- 56. Tokiko giza garapena eta genero berdintasuna.**
Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- El Desarrollo Humano Local: aportes desde la equidad de género.**
Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- 57. Jendarte-mugimenduak eta prozesu askatzaileak.**
Zesar Martinez, Beatriz Casado, Pedro Ibarra.
- Movimientos sociales y procesos emancipadores.**
Zesar Martinez, Beatriz Casado, Pedro Ibarra.
- 58. Borrokalari ohien desarme, desmovilizazio eta gizarteratze prozesuak ikuspegi feministatik.**
iker zirion landaluze.
- Los procesos de desarme, desmovilización y reintegración de excombatientes desde la perspectiva de género.**
iker zirion landaluze.
- 59. Trantsiziozko justizia: dilemak eta kritika feminista.**
Irantzu Mendia Azkue.
- Justicia transicional: dilemas y crítica feminista.**
Irantzu Mendia Azkue.
- 60. Acerca de opresiones, luchas y resistencias: movimientos sociales y procesos emancipadores.**
Zesar Martinez y Beatriz Casado.
- 61. Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.**
Pepe Ruiz Osoro.
- 62. La evolución del vínculo entre seguridad y desarrollo. Un examen desde los estudios críticos de seguridad.**
Angie A. Larenas Álvarez.
- 63. Los movimientos sociales globales en América Latina y el Caribe. El caso del consejo de movimientos sociales del ALBA-TCP.**
Unai Vázquez Puente Casado.
- 64. Herrien nazioarteko ituna, enpresa transnacionalen kontrolerako. Gizarte-mugimenduetan eta nazioarteko elkartasunean oinarritutako apustua.**
Juan Hernández Zubizarreta, Erika González, Pedro Ramiro.
- Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales. Una apuesta desde los movimientos sociales y la solidaridad internacional.**
Juan Hernández Zubizarreta, Erika González, Pedro Ramiro.
- 65. Derechos humanos y cooperación internacional para el desarrollo en América Latina: crónica de una relación conflictiva.**
Asier Martínez de Bringas.
- 66. Significado y alcance de la cooperación descentralizada. Un análisis del valor añadido y de la aportación específica de las CC.AA. del estado español.**
Koldo Unceta y Irati Labaien.
- 67. Ikerkuntza feministarako metodologia eta epistemologiari buruzko gogoetak.**
Barbara Biglia, Ochy Curiel eta Mari Luz Esteban.
- 68. La Nueva Cultura del Agua, el camino hacia una gestión sostenible Causas e impactos de la crisis global del agua.**
Ruth Pérez Lázaro.

- 69. Desarrollo humano y cultura. Un análisis de la lógica cultural del PNUD en términos de poder.**
Juan Telleria.
- 70. La Política de Cooperación al Desarrollo del Gobierno de Canarias: un análisis de su gestión en las últimas décadas.**
María José Martínez Herrero, Enrique Venegas Sánchez.
- 71. Análisis transdisciplinar del modelo ferroviario de alta velocidad: el proyecto de Nueva Red Ferroviaria para el País Vasco.**
Iñaki Antigüedad, Roberto Bermejo, David Hoyos, Germà Bel, Gorka Bueno, Iñigo Capellán-Pérez, Izaro Gorostidi, Iñaki Barcena, Josu Larrinaga.
- Nº extraordinario**
- Alternativas para dismantelar el poder corporativo. Recomendaciones para gobiernos, movimientos y ciudadanía.**
Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate.
- Alternatives for dismantling corporate power Recommendations for governments, social movements and citizens at large.**
Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate.
- 72. Civil resistance processes in the international security map. Characteristics, debates, and critique.**
Itziar Mujika Chao.
- 73. Homofobia de Estado y diversidad sexual en África. Relato de una lucha.**
Aimar Rubio Llona.
- 74. España, de emisora a receptora de flujos migratorios. El caso de la Comunidad Autónoma de Euskadi.**
Amaia Garcia-Azpuru.
- 75. Comercialización agroecológica: un sistema de indicadores para transitar hacia la soberanía alimentaria.**
Mirene Begiristain Zubillaga.
- 76. La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles y sus efectos en los países del Sur.**
Efren Areskurrinaga Mirandona.
- 77. Reforma Fiscal Ecológica: hacia la redistribución y el gravamen de los recursos y la energía.**
Jesús Olea Ogando.
- 78. El impacto del asociacionismo en el empoderamiento de las mujeres y de su comunidad. Los Centros de Madres de Dajabón (República Dominicana).**
Paloma Martínez Macías.
- 79. Ikerketa feministaren ikuspegiak eta askapenerako ekarpenak.**
Martha Patricia Castañeda Salgado.
- Emozioak, epistemologia eta ekintza kolektiboa indarkeria sozio-politikoko testuinguruetan. Ikerketa feministaren esperientzia bati buruzko gogoeta laburra.**
Diana Marcela Gómez Correal.
- 80. Emergencias epistémicas de modelos alternativos al desarrollo. El Sumak Kawsay y el Buen Vivir en Ecuador.**
César Carranza Barona.
- 81. Buen Vivir frente al (neo)extractivismo: Alternativas desde los territorios.**
Juan Manuel Crespo.
- 82. Caracterización de las empresas multinacionales en el marco de los flujos financieros ilícitos.** Katuska King Mantilla.
- 83. Complementariedades entre economía social y solidaria y economía circular. Estudios de caso en el País Vasco y Suiza Occidental.**
Unai Villalba-Eguiluz, Catalina González-Jamett y Marlyne Sahakian.
- 84. Evaluación del desarrollo humano y la sostenibilidad en el territorio: integración del enfoque de las capacidades, los servicios ecosistémicos y la sostenibilidad fuerte.**
Iker Etxano, Jérôme Pelenc.
- 85. Interseccionalidad, soberanía alimentaria y feminismos de Abya Yala: estudio de caso en Perú: FENMUCARINAP.**
Leticia Urretabizkaia.
- 86. De la cooperación para el desarrollo a la cooperación para la convivencia global. Un análisis de la crisis de la cooperación desde la crisis del desarrollo.**
Koldo Unceta, Ignacio Martínez, Jorge Gutiérrez Goiria.
- 87. El enfoque epistémico feminista sobre violencia contra las mujeres. Apuntes críticos para la docencia en investigación social.**
Tania Martínez Portugal.
- 88. La propuesta del Desarrollo Local Transformador. Aportaciones desde la Economía Social y Solidaria.**
Pablo Arrillaga Márquez.