



Trabajo, economía social y solidaria y nuevas tendencias tecnológicas

Labour, social and solidary economy and new technological trends

Trabalho, economia social e solidária e as novas tendências tecnológicas

Susana R. PRESTA¹

Recibido: 11.10.17

Aprobado: 01.08.18



RESUMEN

La crisis del 2007 ha marcado algunas tendencias que indican una nueva mutación socio-técnica global. Acompañadas en los últimos años por la construcción y consolidación del sujeto-emprendedor y el “emprendimiento”, las llamadas “tecnologías emergentes” comienzan a vincularse con formas de organización de la economía social y solidaria.

En relación a lo antes mencionado, el presente artículo se centrará en la siguiente hipótesis: el interés y el énfasis puesto por el sector público y el sector privado, tanto en las formas de organización de la economía social y solidaria –ancladas en las ideas de “emprendimiento” y de sujetos-emprendedores– como en las relaciones sociales que las mismas posibilitan, se vinculan con nuevas tendencias de transformación socio-técnica que implican una mayor descentralización de la producción, distribución, intercambio y consumo en el capitalismo actual.

Nuestro trabajo tiene como propósito brindar una serie de reflexiones teóricas en torno a la orientación del neoliberalismo en el capitalismo actual, la creciente digitalización del trabajo y, especialmente, su interés en la economía social y solidaria. Nos dedicaremos al análisis crítico de autores seleccionados y documentos de organismos internacionales como nacionales.

Palabras clave: economía social y solidaria, tecnologías emergentes, digitalización del trabajo, relaciones sociales, neoliberalismo.

ABSTRACT

The crisis of 2007 has marked some trends that indicate a new global socio-technical mutation. Accompanied in the last years by the construction and consolidation of the subject-entrepreneur and the “entrepreneurship”, the so-called "emerging technologies" begin to be linked to forms of organization of the social and solidary economy.

In relation to the aforementioned, this article will focus on the following hypothesis: the interest and emphasis placed by the public sector and the private sector, both in the forms of organization of the

¹ Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (IIGG-UBA/CONICET). Correo: spresta@hotmail.com

social and solidary economy - embedded in the ideas of "entrepreneurship" and subjects-entrepreneurs-as well as in the social relations they enable, are linked to new tendencies of socio-technical transformation that imply a greater decentralization of production, distribution, exchange and consumption in today's capitalism.

Our work aims to provide a series of theoretical reflections on the orientation of neoliberalism in today's capitalism, the increasing digitalization of work and, especially, its interest in the social and solidary economy. We will focus on the critical analysis of selected authors and documents from international as well as national organizations.

Key-words: Social and solidary economy, emerging technologies, labour digitization, social relations, neoliberalism.

RESUMO

A crise de 2007 foi marcada por algumas tendências que induzem uma nova mudança sócio-técnica global. Acompanhada nos últimos anos pela construção e consolidação de um sujeito-empresário e "empreendedorismo" chamados de "tecnologias emergentes" começam a serem conectadas a formas de organização da economia social e solidária.

Em relação ao anterior, este artigo refletirá sobre as seguintes idéias: a vontade e a ênfase do setor público e do setor privado, tanto nas formas de organização da economia social e solidária nas ideias - ancladas "empreendedorismo" e empresários, como nas relações sociais que lhes permitirão e estarão ligadas às novas tendências na transformação sócio-técnica que envolve uma maior descentralização da produção, distribuição, troca e consumo no capitalismo de hoje.

Nosso trabalho se destinará proporcionar uma série de reflexões teóricas sobre a orientação do neoliberalismo no capitalismo de hoje, a crescente digitalização do trabalho e, especialmente, o seu interesse na economia social e solidária. Vamos trabalhar para análise crítica dos autores selecionados e com documentos de organismos internacionais e nacionais.

Palavras-chave: economia social solidária, tecnologias emergentes, digitalização do trabalho, relações sociais, neoliberalismo.

SUMARIO

Introducción. Neoliberalismo y la importancia de las relaciones sociales. La economía social y solidaria como pilar de la llamada "Economía Civil". Nuevas tendencias tecnológicas y el sujeto-emprendedor. Fabricación digital y emprendimientos de la economía social y solidaria. Reflexiones finales. El gobierno de lo simbólico y las transformaciones en los sentidos del trabajo. Bibliografía

Introducción

En su Informe sobre Desarrollo Mundial, el Banco Mundial (BM) sostiene que "todas las personas procuran dirigir su propio rumbo, y gran parte de las políticas de desarrollo tienen como objetivo brindar a los habitantes de las economías de ingreso bajo y mediano los recursos y la información que necesitan en su camino por la vida"(Banco Mundial, 2015:2)².

Al mismo tiempo, el Fondo Monetario Internacional (FMI) respecto de Argentina y América Latina en general, sostiene que el debilitamiento de los países exportadores de materias primas por la caída de los precios internacionales de las mismas, indica que "en Argentina, las presiones sobre el tipo de cambio se han atenuado recientemente, pero las distorsiones y desequilibrios económicos

2BM "Informe sobre Desarrollo Mundial. Mente, sociedad y conducta", 2015.

existentes hacen necesario introducir ajustes de políticas para restablecer el crecimiento y la estabilidad” (FMI, 2015: viii)³.

La relación de subordinación y las condiciones de desigualdad, históricamente constituidas, respecto de los financiamientos externos, conllevó a que tanto el BM como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) tengan injerencia en el planteamiento de políticas de desarrollo en nuestro país. Sumado a esto el FMI prepara nuevos “planes de ajuste” de corte ortodoxo mixturado con ideas sobre la educación y el capital humano. Pero el punto central es que los tres organismos internacionales amasan nuevas “recetas” de políticas socio-económicas con el propósito no sólo de perpetuar una relación de acoplamiento de la Argentina a las directrices del mercado mundial, sino también, conformar políticas que apuntan al objetivo de la gestionar el conflicto social resultado del creciente desempleo y precarización del trabajo en el marco de los procesos de transformación socioeconómicos. Gestión que apela a distintas formas de “emprededurismo” e iniciativas comunitarias que retoman a la llamada “economía social y solidaria” como forma de mantener a los sujetos en tanto productores y consumidores en el mercado, prescindiendo de una relación salarial y contractual (Presta, 2014).

En un documento del BID respecto de su accionar junto al FMI, se plantea que el reto que tiene América Latina por delante en la actual crisis mundial tiene dos aspectos pertinentes e interrelacionados: la protección de la estabilidad macroeconómica y la protección de los indicadores sociales claves. Objetivos que requieren de un enfoque complementario de dos frentes entre el FMI y los bancos multilaterales de desarrollo, en lo que concierne al apoyo financiero y condicionalidades compatibles con incentivos. Si bien la fijación de objetivos para lograr un marco macroeconómico “coherente” ha sido principalmente el papel del FMI, los bancos multilaterales de desarrollo actuarían en el diseño de políticas de composición óptima del gasto, o políticas de aumento del gasto cuando ello sea viable, que maximicen los efectos a largo plazo sobre el desarrollo y la paliación de la pobreza (BID, 2009)⁴.

Resulta pertinente señalar, en este sentido, que en su análisis sobre el neoliberalismo, Puello-Socarrás (2010) postula un cambio en el principio antropológico del *homo œconomicus* al *homo redemptori* (hombre emprendedor) vinculado al proyecto neoliberal de lograr una unidad social, moral, cultural y existencial sólida. La idea de emprendimiento se torna una fuerza ontológica constitutiva del proceso de mercado y la economía social y solidaria como una forma de matizar la precarización social, la cual se produce al privilegiar el “yo” como emprendedor con el propósito de desvanecer la relación conflictiva entre trabajo (y trabajadores) y capital (y capitalistas) como opción mediadora del capitalismo real (Puello-Socarrás, 2010).

Dicho cambio se ha sustentado, mayormente, en los postulados de Hayek (1986) y su defensa de un “verdadero individualismo antirracionalista”. Se trata de una teoría de la sociedad, un intento por conocer las fuerzas que determinan la vida social de los individuos y, luego, un conjunto de máximas políticas derivadas de esta perspectiva de la sociedad. De modo tal que el hombre no es considerado como “un ser inteligente y racional sino como un ser irracional y falible, cuyos errores individuales son corregidos sólo en el curso de un proceso social, y que aspira a sacar la máxima utilidad de un material muy imperfecto” (Hayek, 1986:8). En este sentido, frente al supuesto del “hombre económico”, racional y calculador de los neoclásicos angloamericanos, se produce un relativo abandono hacia nociones más funcionales como el “emprendimiento”, la figura del empresario y la racionalidad creativa (Puello Socarrás, 2010). Idea que es retomada también por organismos internacionales de crédito: “(...) los individuos no son autómatas calculadores. Por el contrario, son actores maleables y emocionales, cuyas decisiones se ven afectadas por elementos contextuales,

3FMI “Perspectivas económicas. Las Américas, el norte se recupera, el sur aún espera”, 2015.

4BID “Ideas para el Desarrollo en las Américas”, 2009.

normas sociales y redes sociales locales, y modelos mentales compartidos. Todos estos factores contribuyen a determinar lo que los individuos perciben como deseable, posible o incluso “pensable” para sus vidas” (Banco Mundial, 2015: 3).

Para Hayek (1986), el “individualista coherente” deberá ser entusiasta de la colaboración voluntaria. Precisamente porque, a través de estas acciones, el hombre se convierte en partícipe de un proceso más complejo y extenso – el proceso del mercado- y contribuye a fines que no eran parte de su propósito. Razón por la cual la comunidad próxima adquiere enorme importancia en el neoliberalismo.

El sujeto-trabajador deviene en sujeto empresario de su propio trabajo y de su propia vida. En sus manos se encuentra la posibilidad de aumentar o disminuir sus medios de vida puesto que sus capacidades de trabajo, valores, sentimientos, capacidades cognitivas, como así también, su capacidad de construir relaciones sociales, son concebidas en términos de “capital”. La construcción de un sujeto-emprendedor queda así vinculada a formas de auto-responsabilización, auto-explotación y autocontrol en tanto dimensiones indisociables del “éxito” o “fracaso” en la propia vida.

En este marco, se forja el camino hacia lo que Hayek (2010) denominó una “racionalidad adaptativa”. Adaptación, cambio cultural, evolución, progreso y crecimiento se conjugan para justificar no sólo la desigualdad, sino también, la subordinación de heterogéneas formas de trabajo al sistema de precios y mecanismos de competencia del mercado, a partir no sólo de la construcción de sujetos-emprendedores sino también de comunidades-emprendedoras.

En virtud de lo anterior, el Banco Mundial (2015) sostiene la necesidad de incorporar el factor humano como componente esencial de los procesos de toma de decisiones puesto que permite reducir costos. Las intervenciones y diseño de políticas de desarrollo posibilitan a los pobres reconocer su potencial y, a su vez, apuntan a generar contratos con mecanismos de compromiso, poco frecuentes en el mercado, que pueden reforzar en los individuos la decisión de adoptar “conductas saludables”. Con antecedentes en el Informe para el Desarrollo Mundial del Banco Mundial (2002), la influencia del “neoinstitucionalismo”⁵ es clara, especialmente, en dos aspectos centrales: primero, en su concepción de la firma (organización) y el mercado como dos formas alternativas de coordinación económica, opuestas entre sí. Dado que la coordinación del mercado, a través del sistema de precios, acarrea costos; la coordinación administrativa de la firma permite reducirlos (Coriat y Weinstein, 2011). Segundo, el reconocimiento de los “costos de transacción”, es decir, los costos de búsqueda de información, de negociación y decisión que resultan de una interpretación subjetiva de la información y se vinculan con la idea de *governance*⁶. Influencia que, asimismo, podemos hallar en la llamada Economía Civil y su teoría sobre las organizaciones del “tercer sector” (que abarca a las organizaciones sociales y emprendimientos comunitarios de la economía social y solidaria).

En relación a lo antes mencionado, el presente artículo se centrará en la siguiente hipótesis: el interés y el énfasis puesto por el sector público y el sector privado, tanto en las formas de organización

5Sus fundamentos los encontramos en Ronald Coase (economista y abogado británico, profesor emérito de la Universidad de Chicago, Premio Nobel de Economía en 1991 y miembro de la Sociedad Mont Pelerin)

6El concepto de gobernanza (*governance*) se caracteriza por un mayor grado de cooperación y vinculación entre el Estado y las organizaciones no estatales, en el marco de las redes decisionales desarrolladas entre los diferentes niveles gubernamentales y actores sociales privados (Carmona, 2006: 156). Según Carmona (2006), estas formas innovadoras de gobierno (*governance*) y toma de decisiones en el territorio establecen un sistema complejo de relaciones e interacciones entre Estado, sociedad y mercado. De allí que, según Iturburu (2007), la modernización de la gestión pública debe asegurarse a partir del perfeccionamiento de los mecanismos de control y evaluación de las instituciones públicas incorporando una reforma gerencial.

Asimismo, respecto de la *governance*, Blanco y Gomá (2003) plantean que su finalidad es la regulación y gestión del conflicto social, a partir de la incidencia sobre los valores y las percepciones, y la producción de marcos y universos de referencia. Según dichos autores, la *governance* avanzará en la medida que avance también su dimensión normativa y ética. Los nuevos actores deben demostrarse dispuestos y capacitados a adoptar nuevos roles que el nuevo escenario exige (Blanco y Gomá, 2003: 9).

de la economía social y solidaria –ancladas en las ideas de “emprendimiento” y de “sujetos-emprendedores”– como en las relaciones sociales que las mismas posibilitan, se vinculan con nuevas tendencias de transformación socio-técnica que implican una acentuada descentralización de la producción, distribución, intercambio y consumo en el capitalismo actual.

Nuestro trabajo tiene como propósito brindar una serie de reflexiones teóricas⁷ en torno a la orientación del neoliberalismo en el marco del capitalismo actual, especialmente, su interés en la economía social y solidaria en el marco a algunas tendencias globales sobre “sistemas de fabricación distribuida” y las teorías que sustentan los cambios que se están gestando en los sistemas productivos.

Metodológicamente, nos centraremos en el análisis de documentos de organismos nacionales e internacionales. Los documentos son tratados como “monumentos” o restos arqueológicos lo cual nos permite deconstruir ciertas evidencias y establecer la materialidad de los acontecimientos. Lo importante es dar cuenta de cuáles son las condiciones de posibilidad de lo que se dice. En este sentido, entendemos al poder como una relación social y como una relación de fuerzas, siempre vinculado con formas de saber. Su carácter relacional y cambiante permite a los mecanismos de poder circular en prácticas discursivas y extradiscursivas (instituciones, ordenaciones urbanas, códigos del “ver” y “hablar” presentes tanto en sentido común como en las afirmaciones científicas, etc.) construyendo formas de vida y sujetos. De modo que la dimensión productiva del poder le confiere la capacidad de apoyarse, retomar y resignificar deseos, valores, esperanzas, temores, intereses propiciando formas de “identificación” de los sujetos (Foucault, 1979 y 1991).

1. Neoliberalismo y la importancia de las relaciones sociales. La economía social y solidaria como pilar a la llamada “Economía civil”.

En los últimos tiempos se ha verificado una tendencia a la inclusión de elementos valorativos cada vez más explícitos en el ámbito de la ciencia económica. Esto puede verse especialmente en nuevas áreas de estudio como la *Nueva Economía Institucional* o lo que se ha denominado *Economía Civil*, también en la referencia a conceptos tales como el “capital social”, la “confianza”, las “normas informales” o las “redes”. Estas tendencias, de algún modo, forman parte del surgimiento de una *Nueva Economía Política* cuyas características principales dependen mayormente del enfoque adoptado. Los puntos centrales de esta renovación pasarían por una preocupación por el contenido ético de la economía y por una recuperación de una aproximación más abierta a los aportes interdisciplinarios (Resico, 2004: 2).

Dentro de dicha *Nueva Economía Política*, podemos ubicar el libro titulado *Economía civil. Eficiencia, equidad, felicidad pública* de Bruni y Zamagni⁸ (2007), que pretende construir una teoría de las organizaciones del tercer sector.

⁷Nuestras reflexiones se apoyan en nuestro trabajo de campo realizado en emprendimientos de la economía social y solidaria en los últimos siete años (véase Presta, 2014)

⁸Stefano Zamagni es el asesor económico del Papa Francisco I. Cabe destacar la importante influencia de la Economía Social de Mercado (ESM) –vertiente del neoliberalismo– en la Doctrina Social de la Iglesia. La ESM pretende instaurar un orden mundial más justo y abarca conceptos y principios teóricos, instituciones, políticas económicas específicas y extra-económicas tales como la política, el ecosistema, la sociedad, la ética y la cultura; incluso sostiene una crítica al “consumismo” puesto que éste produce un desplazamiento de los valores extra-económicos (Resico, 2010). En este sentido, la ESM enfatiza en la solidaridad individual de las personas y la solidaridad social de los distintos grupos humanos, que van desde la familia hasta el Estado. Sólo el mercado puede establecer una coincidencia entre los objetivos económicos a nivel individual y social (Resico, 2010). De modo tal que una de las funciones económicas de la competencia es la “soberanía del consumidor”: “la competencia exige que los productos ofrecidos se adapten de la mejor manera posible a las necesidades de la demanda, lo que implica una orientación según los deseos de los clientes” (Resico, 2010: 60). Así, el pilar fundamental de la ESM es que la economía de mercado orienta espontáneamente la producción hacia los deseos

En el marco de la Economía civil, una sociedad que rechaza la reciprocidad en la cultura, es incapaz de proyectar un futuro sustentable y, por tanto, pierde la esperanza: “la esperanza es el principal ingrediente de una vida feliz”(Bruni y Zamagni, 2007: 11).

Según los autores, la Economía Civil remonta su visión de la relación sociedad-mercado en el pensamiento clásico y el Medioevo cristiano: “el cristianismo, al introducir la inédita idea de un Absoluto que se revela comunidad, pluralidad-en-sí, Uno y Trino, inventa la posibilidad misma de lo civil” (Bruni y Zamagni, 2007: 27)⁹. Asimismo, cuenta con antecedentes en el monaquismo, mediante el cual las posesiones de los monasterios crearon condiciones de legitimización ética de la propiedad privada, esencial para la aparición de la economía de mercado y la unidad entre *charitasy* economía, entre don y contrato; la Economía civil “ve la génesis de la economía de mercado como un desarrollo de la cultura de la reciprocidad” (Bruni y Zamagni, 2007: 30).

La reciprocidad implica la consolidación del nexo social mediante la confianza, sin la cual no existiría ni el mercado ni la sociedad. En este sentido, es pensada como libertad positiva que le otorga a cualquier individuo la posibilidad de realizar un plan de vida propio y ser felices, vinculándose con la autorrealización¹⁰. De modo que la reciprocidad aparece como principio fundante tanto del don como del contrato: podemos intercambiar en los mercados porque previamente formamos parte de una misma comunidad. El intercambio es equitativo, ético y civil. Don recíproco que en la economía moderna se transforma en intercambio (Bruni y Zamagni, 2007:40).

En este sentido, según los autores, las relaciones con los demás se constituyen en medios para obtener ventajas personales. El amor propio y el amor por los demás son dos dimensiones presentes en la personas y toda acción humana se explica sobre esta base. Esto es, en definitiva, esa fuerza difusora anclada en la “simpatía”¹¹ en tanto virtud natural de la naturaleza humana.

El don plantea, así, el surgimiento de una racionalidad basada en “el cálculo de los vínculos existentes entre inversión y ganancia, o sea, entre cantidades de riqueza, concentradas en bienes no siempre fáciles de comparar entre sí” (Bruni y Zamagni, 2007: 42).

de los consumidores, lo que se conoce como soberanía del consumidor. En este marco, la organización de los mercados es el mejor sistema de asignación de recursos, puesto que fomenta la iniciativa individual, la productividad y la eficiencia.

⁹En Balibar podemos encontrar un antecedente de esto último en Hegel y su tentativa de transformar lo individual en universal e inscribir la universalidad en el ámbito de lo individual: “yo que es un nosotros, y un nosotros que es un yo” (Hegel en Balibar, 2014: 25)

La razón pura remite a la idea que se piensa a sí misma en su pureza original (realidad aún no autodesplegada) pero tiene que negarse a sí misma lo cual le confiere dinamismo. Al negarse a sí misma, se objetiva a sí misma en la naturaleza. Lo Absoluto o Verdadero es la relación entre lo universal y lo particular. Postulado que implica que el Universal conlleva su realización como particular: la realidad es la realización del universal, todo ya está en potencia. El punto de partida es el sujeto universal que en cada momento histórico es un momento del Espíritu, un momento de su realización.

El problema se plantea a partir de una comunidad inmanente “(...) cuyo principio de unidad, al sobrepasar la simple adición de individualidades o subjetividades que la componen, no procede de la preexistencia del Uno, o de la incorporación de una ley transcendente, sino únicamente de la reciprocidad, del reconocimiento mutuo de sus miembros, y por lo tanto de sus conflictos también” (Balibar, 2014: 17).

Si los sujetos son el Espíritu tomando conciencia de su conciencia, entonces, la subjetividad particular se desenvuelve junto al Espíritu (potencialidad absoluta que existe desde el comienzo). El ser humano es el finito que no es finito, es el Espíritu y el reconocimiento es un ponerse en el otro para volver a sí mismo. Llevada al límite, se trata de la idea de que “no hay subjetividad más que en común o en el horizonte de la comunidad” (Balibar, 2014: 44). Trataremos de dar cuenta de cómo esto último se transforma en una tecnología de gobierno en el neoliberalismo actual.

¹⁰Cabe señalar que los autores critican al “pobre ocioso” puesto que la reintegración económica pierde efecto.

¹¹Sobre un análisis detallado de la idea de “simpatía” (y sus antecedentes en la Escuela Escocesa) en relación a la actual idea de “emprendedor” puede consultarse Presta (2015).

Existe una apropiación y resignificación de los trabajos antropológicos sobre el “don” (especialmente, de Mauss y Lévi-Strauss) con el fin de sostener que el don ha perdurado en toda sociedad e investirlo de un carácter universal. Sin embargo, dicha apropiación no es novedosa ya que la encontramos también en von Mises (integrante de la Escuela Austríaca, uno de los pilares del neoliberalismo actual):

La cooperación consciente y deliberada fue fruto engendrado por dilatado proceso. La etnología y la historia nos proporcionan interesante información acerca de la aparición del cambio interpersonal y de sus originarias manifestaciones. Hay quienes suponen surgida de la antiquísima costumbre de mutuamente darse y devolverse regalos, conviniendo, incluso, por adelantado, la entrega de posterior obsequio. Otros consideran el trueque mudo como la más primitiva forma del comercio. El ofrecer un presente, bien en la confianza de obtener otro del obsequiado, bien para conseguir favorable acogida por parte de persona cuya animosidad pudiera resultar perjudicial al sujeto, lleva ya implícita la idea del cambio interpersonal. (Mises, 1986: 302)

Es cierto que la economía del don aún hoy actúa en nuestras sociedades de forma subyacente. Esta economía se fundamenta en distintas formas de reciprocidad que manifiestan una determinada racionalidad vinculada a valores específicos, a partir de los cuales lo económico y lo social se convierten en aspectos inseparables. Ahora bien, “donar” supone transferir voluntariamente una cosa que nos pertenece a alguien que creemos no puede negarse a aceptarla (Godelier, 1996). De modo que se establece una relación de solidaridad, mas también de superioridad, es decir, de deuda. Esta última, obliga a re-donar, pero re-donar no quiere decir devolver, sino donar nuevamente, por lo cual la deuda nunca queda definitivamente saldada. Si bien, según Mauss (1979) la economía del don implica una triple obligación de *dar*, *recibir* y *devolver*, acordamos con Godelier en que dichas acciones expresan la producción y reproducción de determinadas relaciones sociales. Uno de los aspectos que caracterizan al don es que se trata de una forma de intercambio pero con un elemento adicional que es el tiempo entre recibir y devolver. Asimismo, se trata de un intercambio pues cuando alguien dona, presupone que recibirá algo a cambio ya sea ésta una devolución material o simbólica.

El acto de donar se caracteriza no por una ausencia de obligaciones sino por una *ausencia de cálculo orientado a la maximización de beneficios*. Aunque esto último no quiere decir que no exista ningún interés económico y político (Mauss, 1979). Sumado a esto, la existencia de obligación y deuda genera también distintas relaciones de poder que se constituyen como soporte del vínculo social que los une.

Desde el punto de vista del “redescubrimiento” del don en el neoliberalismo, cabe suponer que su sentido y su finalidad ya no pueden ser los mismos porque han sido transformados con el propósito de abrir el camino a la construcción de formas de gobierno de la fuerza de trabajo, especialmente, en el dispositivo de la economía social y solidaria donde valores y sentimientos son parte constitutiva de las formas de producción, intercambio y consumo. Se construye, así, la idea de que cada trabajador pueda ser al mismo tiempo un “empresario” o “emprendedor”, paradójicamente, manteniendo elementos propios de una economía del don a través de la entrega de tiempo de trabajo y el don de sí. Precisamente, la lógica del mercado es una lógica de competencia y desigualdad. En ese sentido, las organizaciones de la economía social llevan en su seno, inevitablemente, la contradicción solidaridad-egoísmo, igualdad-desigualdad (Presta, 2014: 80). El don de sí refiere no sólo a la donación de tiempo de trabajo sino que implica la entrega de sí mismo, es decir, afectos, valores y mundos de vida puestos en manos de un fin y una tarea que los trasciende: la construcción de una “Otra Economía” en términos de un horizonte ideal.

En referencia a lo anterior, Zamagni (1997), sostiene que la “nueva economía política” demostró que las “fallas” del mercado radican en la incapacidad de generar resultados cooperativos. Dado que el mercado no puede funcionar sin confianza, las organizaciones cooperativas, sin fines de lucro y de la economía solidaria son productoras de expectativas de confianza, lo cual confiere especial importancia a dicha “Otra Economía”. En este sentido, los nexos de reciprocidad tienden a modificar las preferencias de los sujetos. La importancia capital de la reciprocidad y el don gratuito se vinculan con que el aumento de la desigualdad y el desempleo, indican una “escasez social” – la pobreza no tiene

ninguna relación con la carencia de recursos— que se resuelve con un cambio institucional. En este marco, la influencia del “neo institucionalismo” radica en que las instituciones “no son personas, son costumbres y reglas que proveen un conjunto de incentivos y desincentivos para individuos” (North, 1990: 1). De modo que los mercados eficientes requieren un gobierno que opere dentro de un marco de actitudes hacia la honestidad, la integridad, la rectitud y la justicia que permitan reducir los costos de transacción por unidad de intercambio (North, 1990).

El término “emprendedor” refiere “a la persona o personas que, en un sistema competitivo, toman el lugar del mecanismo de precios en la dirección de los recursos” (Coase en Favaro Villegas, 2013: 55). La importancia del emprendedor y del emprendimiento se fundamenta en la reducción de costos de transacción a partir de la descentralización y socialización de los riesgos de producción, para lo cual resulta central la interpelación ética de los sujetos. De allí también, el énfasis puesto sobre la organización (flexible) como mecanismo de coordinación de lo económico-social.

La *sociabilidad* (la tendencia de las personas a asociarse con otros y a preocuparse por ellos) añade una capa de complejidad y realismo al análisis de las conductas y las decisiones humanas. Debido a que en muchas políticas económicas se utiliza el supuesto de que los individuos toman decisiones como agentes egoístas y autónomos, dichas políticas a menudo se centran en los incentivos materiales externos, como los precios. Sin embargo, la sociabilidad humana implica que la conducta también está influida por las expectativas sociales, el reconocimiento social, los patrones de cooperación, el cuidado de los miembros del grupo y las normas sociales. En efecto, el diseño de las instituciones y el modo en que estas organizan los grupos y emplean los incentivos materiales pueden suprimir o despertar la motivación para emprender tareas cooperativas (Banco Mundial, 2015: 9).

Según el informe citado, la pobreza no es solo un déficit de recursos materiales, sino también un contexto en el que se toman decisiones. Razón por la cual el “cambio institucional” debe operar sobre las estructuras y las relaciones sociales que, a su vez, son la base del “sentido común” (Banco Mundial, 2015: 12) y transformar los sentidos del trabajo humano en términos de un trabajo cooperativo, comunitario y decente. La pregunta inmediata sería ¿Por qué el interés por cambiar los significados del trabajo en este sentido en un capitalismo altamente competitivo y concentrado? Trataremos de responder a esta pregunta en las siguientes páginas.

Ahora bien, la teoría de la reciprocidad que nos ocupa plantea la posibilidad de “resolver el dualismo entre una moralidad de marca kantiana, que exige ver al otro como fin en sí mismo (y nada más), y una teoría de la racionalidad instrumental—la de la *rationalchoice*— que, opuestamente, ve en el otro un medio para el propio fin” (Bruni y Zamagni, 2007: 152). Tenemos “al otro como fin en sí mismo” y “al otro como medio para el propio fin” como dualidad que contiene en sí misma la unidad. Para los autores, no existe contradicción sino la posibilidad de complementariedad de los opuestos a partir del concepto de bienes relacionales fundados en la reciprocidad que sintetizan dicha dualidad. El “estar bien” depende del consumo de una clase especial de bienes que son los bienes relacionales¹². En este sentido, las organizaciones de la sociedad civil tiene la especificidad de “crear relaciones sociales a través de la actividad de producción de bienes y servicios”(Bruni y Zamagni, 2007: 142).

¹²Lo que en el lenguaje normal se llama círculo de clientes, público, monopolios, etc., son, considerado desde el punto de vista económico, acciones útiles o, como se ve por el ejemplo de las firmas, conjuntos de bienes objetivos, rendimientos laborales y otras acciones —y respectivamente omisiones— beneficiosas. Incluso las relaciones de amistad y de amor, las comunidades religiosas y otras cosas parecidas se hallan evidentemente insertas en el marco de acciones u omisiones útiles de otras personas. Si, al mismo tiempo, estas acciones y omisiones útiles son del género de aquellas sobre las que podemos disponer, como, por ejemplo, los círculos de clientes, las firmas, los derechos monopolistas, etc., entonces no existe razón alguna que nos impida reconocerles la cualidad de bienes, sin tener que recurrir a los oscuros conceptos de “relaciones” ni contraponerlas, como una categoría especial, a los bienes restantes” (Menger, 1976: 33).

Si se considera, al igual que los autores, en tanto que dada la propensión natural en el hombre de forjar relaciones sociales, los bienes relacionales son la realización de esa universal constitución del ser humano, susceptible de ser potenciada. A partir de lo cual la relación con el otro es constitutiva del acto de consumo. De este modo, el ser humano se ha vuelto por completo una mercancía – a pesar de que esto se niegue constantemente –, no sólo respecto de su fuerza de trabajo, sino también de sus cualidades intelectuales, afectos, valores y costumbres. Seres humanos concebidos como capital, materia prima y mercancía que trabajan sobre sí mismos y se relacionan como consumidores unos *de* los otros. Los sujetos no sólo serían productores/consumidores de mercancías en el marco de específicas relaciones sociales de producción sino que, al mismo tiempo, serían productores/consumidores de subjetividades (cualidades, afectos, valores). Esto último es una de las consecuencias del “consumo de sí mismo y de los otros” que reemplaza al viejo sujeto de la modernidad, señalado por Murillo (2012). Dicha concepción lleva al fetichismo de la mercancía de Karl Marx (1999) hacia nuevos horizontes. En este sentido, el vínculo social es pensado en relación a la potencialidad individual de auto-constituirse como un bien útil a sí mismo y a los otros. Sentimientos y valores se objetivan como bienes portadores de relaciones sociales rentables.

En este marco, los bienes relacionales poseen un plus de utilidad puesta en el compartir: de allí la importancia las organizaciones del tercer sector. Se trata de sujetos sin fines de lucro capaces de generar valor. A partir de lo anterior, podemos formular una hipótesis derivada de aquella que hemos planteado en la Introducción, a saber: las organizaciones de la economía social y solidaria son concebidas en términos de “comunidad de empresa” que permiten formas de extracción de “plusvalía social” (reconfiguración y ampliación de las formas de extracción de plusvalía), que posibilitan formas de explotación de las relaciones sociales –nexos de reciprocidad y solidaridad- en tanto portadoras de nexos intersubjetivos que permiten potenciar cualidades humanas requeridas para el diseño y producción de mercancías personalizadas, diferenciadas y creativas, capaces de abrir nuevos mercados en función de una creciente descentralización de los procesos de producción capitalistas. Hipótesis que nos conduce hacia el análisis del alcance de las transformaciones socio-técnicas que avanzan en la actualidad.

En una línea similar a la Economía Civil, Rifkin (2014) plantea que el empleo humano liberado por la automatización del trabajo será trasladado a la economía social (o bien, procomún colaborativo). Dicho “traslado” no sólo refiere a una descentralización de la producción, sino también, a lo que llama la “autoproducción”. Esto último refiere a que, con las nuevas tecnologías (impresoras 3D, Internet de las Cosas), según Rifkin (2014), cualquiera puede ser un sujeto-propietario mientras sea un sujeto-consumidor, es decir, que sea capaz de producir y consumir a la vez. El procomún como forma de gestión de la actividad económica parece concordar mucho más con nuestros instintos biológicos (se refiere a la empatía/simpatía) que la cruda imagen de un mercado anónimo en el que la mano invisible recompensa mecánicamente la conducta egoísta en un juego de suma cero (Rifkin, 2014: 204).

2. Nuevas tendencias tecnológicas y el sujeto-emprendedor.

En los últimos años, se han producido cambios profundos en los procesos socio-económicos. Si consideramos que las relaciones de poder son inmanentes a las relaciones económicas, esto implica que las relaciones de poder son a la vez efecto y condición de las desigualdades, desequilibrios y diferenciaciones. El poder no tiene un carácter meramente reproductivo, es decir, no se conserva a sí mismo, inmutable y repetitivo, sino que produce dinamismo, encadenamientos (Foucault, 1987).

Al tratarse de una relación de fuerzas que se ejerce, supone resistencias. Habría una relación dialéctica entre poder/resistencia que moviliza los cambios. Las relaciones de poder cambian al ritmo de las resistencias y viceversa. El efecto de una resistencia es una consecuencia que no estaba en un “origen”, lo cual establece la importancia de la contingencia de los enfrentamientos. Sin embargo, no debemos olvidar que las relaciones de poder son desiguales y asimétricas, suelen concentrarse, intentan cristalizarse pero también se ajustan, se adaptan, se transforman. La materialidad y regionalidad del poder sostienen, al mismo tiempo, una parte ideal:

(...) las fuerzas productivas no se ponen en práctica más que en el marco de las relaciones sociales determinadas que impone una determinada forma de división del trabajo que otorga valor a tal tarea y vincula cada tarea a una categoría social (hombres/mujeres, jóvenes/adultos, amos/esclavos, etc.). Estas asignaciones y estos vínculos contienen igualmente una parte ideal compuesta de representaciones que *legitiman* los valores que se conceden a las distintas actividades (Godelier, 1987: 165).

El paulatino desplazamiento del sujeto-trabajador por el sujeto-emprendedor no es azaroso sino que responde a ciertas condiciones de posibilidad históricas y conflictos que en ellas se gestan. Razón por la cual resulta necesario un breve recorrido por las últimas transformaciones en los procesos socio-económicos.

Es posible considerar que algunos aspectos de la actual crisis (iniciada en 2007) pueden vincularse con anteriores crisis, también de carácter mundial. La “crisis del petróleo” (1973 y su reiteración en 1979) generó, a mediados de los años '80, una desaceleración del crecimiento y un aumento del desempleo. Precisamente, la década del '80 estuvo signada por la consolidación de las políticas neoliberales (en EE.UU con Ronald Reagan y en Inglaterra con Margaret Thatcher). Los efectos de las crisis de la década del '70 se descargaron sobre la clase trabajadora y en los países del llamado “Tercer mundo” con gobiernos dictatoriales y, más adelante, en Latinoamérica con el Consenso de Washington en la década del '90. La administración de Reagan (1981-1989) apoyó la desregulación, la rebaja a los impuestos, los recortes presupuestarios y el ataque contra los sindicatos que derivó en drásticas bajas del salario real. El mercado, ideológicamente representado como motor de la innovación y la competencia, se convirtió en el vehículo para la consolidación del poder monopolista. En este contexto, las fluctuaciones en los mercados financieros han tenido también un rol central como en 1929.

La crisis de los '60 generó estanflación (estancamiento con inflación) mientras las políticas fiscales y monetarias trataron de recortar los beneficios del llamado Estado de Bienestar. La inflación, la recesión y la desocupación reinaron y el consumo disminuyó. Ambas crisis (60' y 70') expresaron, asimismo, la debilidad de la moneda clave, la baja rentabilidad empresarial y la disminución de las tasas de crecimiento del PBI. Este conjunto de variables propició el desmantelamiento del “Estado de Bienestar” y el desbloqueo de las políticas neoliberales.

En este contexto, la posibilidad de asegurar el proceso de acumulación de capital se sustentó en la transnacionalización del capital y de la producción. Comenzó, entonces, una reestructuración del capital (transferencias y fusiones), la cual fue acompañada de una etapa de recesión y aumento del desempleo en el marco de una creciente inflación y especulación financiera. En definitiva, las crisis muestran, al mismo tiempo, cambios en la composición orgánica del capital y el avance del sistema financiero por sobre los estados nacionales y un constante avance hacia la transnacionalización de la economía.

Ya en los '60 la OCDE sostiene que los mercados financieros se volvieron más complejos e interconectados. En la Ronda de Tokio del GATT (1973-1979) Estados Unidos propuso la liberalización de servicios, incluidos los financieros. Dicha liberalización generó una competencia entre mercados y se transformó en un mecanismo de presión para el resto de las economías. En la reformulación del acuerdo inicial de Bretton Woods, Estados Unidos se negó a aumentar el poder de financiamiento del FMI, puesto que la redistribución de los recursos debía hacerse a través del mercado, es decir, a partir de los bancos privados transnacionalizados, especialmente, de dicho país. Contrarias a los controles estatales de los movimientos de capital, las empresas multinacionales se aliaron con los bancos con el fin de afianzar los postulados neoliberales (Sevares, 2014). Con la Escuela de Chicago en la vanguardia y Milton Friedman como vocero, la teoría monetarista sostuvo que la inflación debía tratarse con una política de control de la oferta monetaria. La liberalización financiera -propia del afianzamiento del neoliberalismo- se incorporó en la agenda de los organismos internacionales con fuertes repercusiones en el ingreso de capital extranjero en los países “periféricos”. Hecho que se consolida en 1989 con las recomendaciones del “Consenso de Washington” y la fórmula

liberalización-desregulación-privatización. Mientras tanto los organismos internacionales se acoplaron a las “recetas” del Consenso de Washington.

El breve recorrido hasta ahora realizado, delinea algunos de los antecedentes de la crisis que desatarían en el 2007 en Estados Unidos y que continúa hasta nuestros días a nivel mundial. Precisamente, según Sevares (2014), la expansión de las hipotecas subprime fue parte de un programa político impulsado por Reagan y Thatcher que radicada en constituir una “sociedad de propietarios” y ésta ilusión de un sujeto-propietario contribuyó en fomentar el negocio de los bancos y la “burbuja” que condujo a la crisis: “la hipótesis de los mercados eficientes sostiene que los precios de mercado llegan a ser, sobre la base de la información disponible, las mejores estimaciones de sus valores reales. Este supuesto jugó un papel fundamental en la crisis mundial de 2007-2010” (Brenta y Rapoport, 2010: 11).

Según Brenta y Rapoport (2010), las nociones de “mercados eficientes” e “información disponible” encuentran sus cimientos en el neoliberalismo. Apertura de nuevos mercados, deslocalización de las empresas, desempleo y exceso de mano de obra, desencadenaron una nueva crisis de sobreproducción y con el propósito de contrarrestarla Estados Unidos y otras economías avanzadas promulgaron la oferta de crédito que generó niveles de especulación insostenibles con los productos financieros “tóxicos”. Mientras la burbuja inmobiliaria explotaba, el sistema bancario se desplomaba, el mercado inmobiliario y la industria de la construcción junto a sus cadenas productivas caían. Así como también se desplomó la demanda agregada que tuvo efectos en diversos sectores, como la industria automotriz.

Según Brenta y Rapoport (2010), la economía norteamericana sumó obligaciones externas que a fines de 2009, la transformaban en el mayor deudor a nivel mundial. Sin embargo, como emisor de divisa utilizada en las transacciones internacionales, los Estados Unidos pueden sostener déficits externos sin endeudamiento en otra moneda que no sea la propia, lo cual les otorga una ventaja sobre el resto de las economías.

En virtud de todo lo anterior, si consideramos que las crisis son formas de dinamismo de los procesos de acumulación de capital, cabe preguntarnos cuál es la transformación que se está gestando en el seno del capitalismo actual, especialmente, aquellas vinculadas a las relaciones sociales de producción y el desarrollo de las fuerzas productivas.

Transformaciones que ya fueron contempladas en un informe del FMI (2011)¹³, en el cual se sostenía que las economías avanzadas debían hacer frente a los costos humanos de las tendencias estructurales (cambio tecnológico basado en las aptitudes y mayor prevalencia de cadenas de oferta mundiales), de la misma manera en que actuaron para reducir los costos humanos en la Gran Recesión (2008-09). En este sentido, la propuesta se basa en el “reciclaje laboral”, la mejora de la educación y el aumento de la productividad de sectores no manufactureros, con el fin de lograr una mayor “cohesión social”. Sobre este último punto, el Banco Mundial en su Informe para el Desarrollo Mundial (2013), sostiene que los micro-emprendimientos tienen una importante incidencia en la creación de puestos de trabajo que contribuyen a generar mayor “cohesión social” y resolver conflictos. En resumen, la preocupación de los organismos internacionales gira en torno al creciente desempleo, el “reciclaje laboral”, la “cohesión social”, en definitiva: una avalancha de intereses centrados en cómo gestionar el conflicto social y sus riesgos.

3. Fabricación digital y emprendimientos de la economía social y solidaria

Si tenemos en cuenta lo antes mencionado, podemos establecer que la crisis del 2007 allanó el camino de la hegemonía global del capitalismo financiero, transnacionalizado, cuyo pilar es el imperativo de la descentralización de la información-conocimiento, la producción y los activos. Por

13FMI “Perspectivas de la Economía Mundial: desaceleración del crecimiento, agudización de los riesgos”, 2011.

consecuente, dicha crisis se constituye en tanto una forma dinámica de cambiar las relaciones sociales de producción y reencuadrar las fuerzas productivas sobre la base de las tendencias estructurales ya mencionadas por el FMI. Las crisis del 60' y 70' habilitaron la implementación del neoliberalismo como ortodoxia mundial, asimismo, consolidaron el sistema de producción depurada¹⁴ influenciado por el llamado “toyotismo” y cambió los modelos de organización del trabajo y de la producción a nivel global; la transnacionalización de la producción cuenta aquí con su fundamento. Ahora bien, la crisis de 2007 permite plantear algunas similitudes con las anteriores: baja rentabilidad empresarial, especulación financiera y desempleo. Razón por la cual, entre el temor, la incertidumbre y la esperanza, se alzan las tendencias de nuevos sistemas de fabricación que se ajustan al “reciclaje laboral” sugerido por el FMI: las “tecnologías emergentes” y las formas de organización descentralizadas y flexibles, a saber, los micro emprendimientos y, de allí, el énfasis en corrientes como la Economía Civil.

En consideración de esto último, los años posteriores a la crisis del 2007 visibilizaron el uso de dichas “tecnologías emergentes”, en especial, las impresoras 3D. Esta tecnología existe desde la década del '80 pero, recién en los últimos años, se ha extendido en el sector industrial. En el marco de los métodos tradicionales, un ingeniero tarda cuatro meses para crear un prototipo con un costo de U\$S 500 mil; la impresora 3D tarda cuatro días a un costo de 3.000 dólares.

Las impresoras 3D imprimen finas capas de plástico, arena, metales (titanio y acero) y recientes experimentaciones con células vivas, los apila hasta culminar una pieza tridimensional que, previamente, fue creada por un programa de diseño. Su utilización abarca distintos sectores (construcción, medicina, textil, uso doméstico).

El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación productiva (2015), en un documento titulado *Impresión 3D en Argentina: acciones, proyectos, actores*; adelanta que la innovación es un componente esencial de la sociedad del conocimiento, en la cual la tecnología y la ciencia sirven a la generación del valor. Ciencia, tecnología, internet de las cosas, impresoras 3D y el conjunto de tecnologías emergentes con impacto tanto económico como social que apuntan a la creación de nuevos productos y servicios, aumentan la competitividad y construyen nuevos perfiles profesionales. Un “nuevo paradigma tecnológico” según el citado documento. Argentina cuenta con capacitaciones de recursos humanos en estas “nuevas” tecnologías en relación con distintos sindicatos (SMATA, UOM, UOCRA, CGERA, CAFYDMA Y CeFoSe-Cámara Metalúrgica de Santa Fe) que operan desde el año 2014. En Argentina, ya se han diseñado partes estéticas para el Volkswagen SuranLuxury Concept y piezas de la Ford F100 con impresoras 3D.

En un principio restringido al sector industrial, las impresoras 3D han avanzado hacia micro emprendimientos enmarcados en la economía social y solidaria¹⁵. Dicho avance se enmarca en una tendencia mundial, aún incipiente, denominada *sistema de fabricación distribuida*.

El BID/INTAL (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe) y el Foro Económico Mundial¹⁶, señalan que el sistema de fabricación distribuida –con base en la fabricación digital- acorta

14La crisis de eficiencia del “fordismo”, desde el punto de vista de la economía del capital, expuso el problema de que para parcelar el trabajo, hay que consumir un tiempo importante de circulación de las piezas. En relación con esto último, surgen formas de organización del trabajo más eficaces que deben ser puestas en práctica. Estas nuevas formas se condensan en el llamado “sistema de producción depurada” aplicado, en un primer momento, en la empresa automotriz Toyota (Slaughter, 1998). Luego, este sistema se expandió hacia otros países como una respuesta a la necesidad de competir de las empresas, así como también, como un “bien” para los trabajadores (Slaughter, 1998). El sistema de producción depurada plantea una co-responsabilidad de los trabajadores en el éxito logrado por la empresa. Los trabajadores deben ser capaces de dar respuestas eficaces frente a los imprevistos o dificultades inherentes al proceso de producción. Se vincula, asimismo, con la producción “justo a tiempo” que apunta a no realizar una operación hasta que su producto sea demandado por la operación siguiente. Los trabajadores deben hacer esfuerzos extras para mantener la producción por sobre cualquier obstáculo (Slaughter, 1998).

15Actualmente, mis investigaciones de campo se concentran en un caso enmarcado en dicho proceso.

los tiempos de producción y diseño, a la vez que reduce al máximo costos de transacción. Se trata de la producción en pequeñas cantidades a partir de lo cual se resalta la importancia de los emprendimientos y pequeñas empresas. Los pasos de este sistema de fabricación, según el BID/INTAL, son los siguientes: en primer lugar, las empresas realizan el diseño del modelo virtual del objeto y, en segundo lugar, los usuarios/productores compran el diseño, descargan el archivo digital en la impresora 3D y fabrican el objeto (accesorios, ropa, muebles, alimentos/materias primas: plástico, vidrio, metales, tejido humano). La manufactura aditiva permite la producción “por encargo” sin ajustes mecánicos en el proceso de producción y sin inventarios, la personalización masiva de la producción (innovación y reinención de viejos productos), la producción instantánea y rápida distribución a nivel global y la circulación global de diseños en nuevos mercados. De modo que el intercambio será de bienes físicos y de diseños digitalizados (servicios) – este sería el mercado más rentable y reduciría los márgenes de controles de los gobiernos sobre los flujos comerciales-.

Cabe mencionar que el BID/INTAL sugiere que América Latina y el Caribe, como región proveedora de materias primas, cuenta con el potencial de suministrar materiales utilizados como insumos básicos para la fabricación digital, lo cual plantearía una solución a los problemas del desarrollo, la pobreza y la inclusión social.

La “veta ecológica” de las formas de producción fueron acompañadas por críticas al concepto de “responsabilidad social empresarial” a partir del concepto de *valor compartido* (Porter y Kramer, 2012). Estos autores de la Universidad de Harvard, sostienen que las empresas han sido acusadas de ser una causa importante en los problemas sociales, ambientales y económicos, lo que conducido a una falta de legitimidad y confianza por parte de los consumidores. El valor compartido se asocia al desarrollo del comercio justo y los emprendimientos sociales guiados por las empresas con énfasis en la reducción de costos. Se trata de ofrecer productos apropiados a los consumidores desventajados y de menores ingresos como nueva fuente de utilidades para las empresas, puesto que se producen costos internos generados por las carencias sociales y comunitarias. En este sentido, es necesario identificar necesidades, beneficios y males de la sociedad asociados con los productos de las empresas para permitir la diferenciación y el reposicionamiento en los mercados tradiciones y la creación de nuevos a partir de la creación de valor económico mediante la creación de valor social (Porter y Kramer, 2012).

El sistema de producción distribuida plantea una nueva forma de terciarización, puesto que no sólo implica el proceso de producción sino también las formas de distribución, intercambio y consumo de las mercancías (las empresas proveerían sólo los archivos de diseño de sus productos en el mercado). Este sistema de organización flexible no sólo descentraliza la producción –lo cual no es novedoso– sino los costos de producción y toma de decisiones. El sujeto-emprendedor se constituye, entonces, como la figura del *trabajador-descentralizado*: deslocalizado, auto responsable, flexible y orientado por la solidaridad, la simpatía y la reciprocidad, al tiempo que debe mantenerse como un sujeto-competidor. Un sujeto-trabajador que, paulatinamente despojado de los derechos históricos de la clase trabajadora, se dona a sí mismo en la persecución de una “sociedad más justa y sustentable”, paradójicamente, anclado en los imperativos de la competencia, la propiedad y el consumo. La tecnología emergente crea la ilusión de un sujeto propietario de los “medios de producción”, dueño de su propio destino. Ficción que intenta desvanecer todo conflicto en términos de lucha de clases y relaciones entre capital/trabajo, omitiendo que serían las grandes corporaciones las beneficiarias de los “nuevos mercados digitales”.

En relación a las tendencias mencionadas, el ministro del Ministerio de Modernización, Tecnología e Innovación ha destacado en distintas entrevistas en medios de comunicación, la relevancia del desarrollo, la sostenibilidad y la felicidad como base de los microemprendimientos. El

16BID/INTAL documento “Hazlo tú mismo”, 2015.

Foro Económico Mundial documento “Tecnología Emergente: Fabricación Digital”, 2015.

emprendedor es aquél capaz de tomar el control de su vida y generar las herramientas necesarias para construir con autonomía su propio destino (tal como lo plantea el último informe citado del BM):

“La economía social se trata de eso [de vivir], de ser una usina de posibilidades. Un motor de cambio que se mueve en espiral exponencial. Los gobiernos, las organizaciones no gubernamentales, los movimientos sociales y los demás actores que trabajan generando los entornos necesarios para favorecer a lo microemprendedores, no trabajan sólo para mejorar la economía, lo hacen fundamentalmente, para mejorar la vida de las personas. Para empujarlos al sendero de su propia felicidad. De su plenitud”¹⁷.

Según palabras del ministro, el emprendedurismo en Argentina tiene un gran desafío para las próximas décadas: transformarse en el motor que le permita al país consolidar un modelo de estabilidad económica sostenible en el tiempo. Durante los últimos 30 años el mundo atravesó una transformación vertiginosa, tal vez como en ningún otro período de tiempo en la historia. Esa transformación, que se apalancó en la tecnología, ha permitido generar una red de relaciones comerciales inimaginables hace algunas décadas. La transabilidad de las asociaciones comerciales borró los límites físicos convencionales. Ya no sólo existe una globalización en las cadenas productivas, sino también en la de los servicios. Ese contexto, en el que la velocidad de cambio y la desaparición de las barreras físicas tradicionales son factores protagonistas, genera una gran oportunidad para muchos países, en especial para los que están en vías de desarrollo: la oportunidad de transformarse y de hacerlo rápidamente¹⁸.

La adecuación socio-técnica propone, en este sentido, una guía para la desconstrucción y posterior reconstrucción (o re-proyección) de artefactos tecnológicos, adecuados al crecimiento y profundización de movimientos asociativistas y autogestionarios. La propuesta de normativa de adecuación socio-técnica rechaza la idea de que el cambio social pueda, por sí sola, llevar a la generación de una tecnología con él compatible (determinismo social). Al mismo tiempo, rechaza la idea de que promover la generación de una tecnología que busque una adecuación *ex-ante* pueda causar el cambio social (determinismo tecnológico). La propuesta de adecuación socio-técnica supone una visión del proceso de cambio social que incorpora una preocupación por construir la base cognitiva que los actores perciban como necesaria para realizar ese proceso de transformación (Thomas y Fressoli, 2010: 234).

Adecuación que bien puede leerse como una mutación socio-técnica que comparte la preocupación por construir una base cognitiva que transforme los esquemas de percepción¹⁹ con el BM (2015). La

17Entrevista “La economía de la felicidad”, 2016.

18Andy Freire: “Los emprendedores podemos ser el motor de un cambio en Argentina”, 2016.

19En su libro *El orden sensorial. Los fundamentos de la Psicología Teórica [1952]*, Friedrich A. Hayek sostiene que la relación entre los acontecimientos mentales (cualidades sensoriales) y los físicos, constituye una relación de correspondencia. Las cualidades sensoriales también sirven como explicación de los atributos peculiares de otros acontecimientos mentales semejantes como las emociones (cualidades afectivas). Asimismo, refieren a todos los diferentes atributos o dimensiones respecto a los cuales diferenciamos nuestras respuestas a estímulos distintos.

El orden sensorial no tiene una relación unívoca con lo “real” en sí. El orden sensorial se constituye en la mente. Lo más importante es saber cómo el mundo se presenta al sujeto individual (cómo el individuo procesa ese mundo). Según el autor, cuando las expectativas de la clasificación existente resultan frustrantes o se vean desmentidas por nuevas experiencias, se producen las reclasificaciones. En este sentido, “la experiencia sensorial presupone, por tanto, un orden de objetos experimentados que precede a esa experiencia y que no puede ser refutado por ésta, aunque la misma se deba a otras experiencias previas” (Hayek, 1952: 288). Estas experiencias previas refieren a eslabonamientos pre-sensoriales adquiridos por la especie o el individuo. Dado que las emociones fueron provistas al individuo y a la especie por los procesos evolutivos, son innatas y automáticas (se trata de un orden de objetos experimentados –y las consecuentes emociones que provoca- que precede a toda

importancia del ámbito local y de las comunidades para las actividades alternativas de innovación, nos invitan a pensar las mutaciones simbólicas del trabajo humano. Cuestión que abordaremos más adelante.

A nivel mundial pero también con implicancias en nuestro país y Latinoamérica, la restauración del sistema productivo plantea una serie de transformaciones que indican la paulatina digitalización del trabajo humano, a partir de una nueva reconfiguración y recalificación de las competencias socio-laborales y saberes que abarca los procesos de trabajo del dispositivo de la economía social y solidaria.

La bibliografía sobre el tema sugiere que la revolución digital e internet están poniendo las bases de otro modelo de producción, distribución y consumo (Subirats, 2012). Esto implica una menor dependencia de las estructuras fabriles y la concentración de la mano de obra. Se crean, así, alternativas que aprovechan la revolución tecnológica a partir de un sistema distribuido de producción, sin grandes inversiones. La descentralización en pequeñas unidades productivas, más flexibles y adaptables, genera sistemas locales que aprovechan el intercambio de conocimientos, centrados en necesidades específicas, la comunidad próxima e impulsar lógicas colaborativas (Subirats, 2012). La economía social tiene un lugar privilegiado dado que puede coexistir e hibridarse con otros espacios regidos por las lógicas de mercado o de la economía dirigida (Subirats, 2012, Irigoyen García, 2016).

Investigaciones sobre el tema en autores tales como Pérez-Ramírez y Castillo-Aguilera (2016), Irigoyen García (2016), Valenzuela y Quintana (2016), Dafermos (2014) y Thomas y Fressoli (2010), parten del estudio realizado por Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT) sobre la implementación de laboratorios experimentales que utilizan tecnologías de fabricación digital (FabLabs) para “alentar el desarrollo de comunidades marginadas, capaces de participar en la co-creación de sus propias herramientas tecnológicas para la solución de problemas” (Pérez-Ramírez y Castillo-Aguilera, 2016: 66). Se trata de un ideal de emprendedor, innovación y fabricación digital. De modo que el cambio tecnológico se presenta como un medio cambio social.

Oliván Cortés (2016) describe la Cuarta Revolución Industrial, basada en la hiper-conectividad y los sistemas ciberfísicos (Internet de las Cosas), o la micro-fabricación de la mano de las impresoras 3D, como una transición dolorosa: “desempleo y precariedad para quien no se recicle y adapte lo suficientemente rápido” (Oliván Cortés, 2016: 103).

En virtud de lo anterior, resulta importante preguntarse si el dispositivo de la economía social y solidaria se ha transformado, no sin luchas y resistencias aún presentes, en una forma de regularizar y controlar el conflicto social producto de las crisis. Si consideramos que el capitalismo, desde sus inicios, ha tratado de permear todas las dimensiones de la vida social, podemos pensar que no sólo amplía constantemente los procesos de subsunción del trabajo en el capital (Marx, 2001), sino que ajusta las formas de gobierno de la fuerza de trabajo. La disputa echa raíces en el terreno de los sentidos del trabajo humano y las definiciones en torno al sujeto social.

El doble proceso que ha iniciado, por un lado, una creciente digitalización del trabajo humano y, por el otro, la revitalización de formas de producción artesanal concentradas en la terciarización de la manufactura en la economía social y solidaria; podría implicar cierta actualización de prácticas medievales en el seno del capitalismo actual.

experiencia). Allí están, supuestamente inamovibles e inmutables, manifiestan aquellas respuestas que el ser humano ha dado frente a los estímulos de objetos externos, a lo largo de su evolución, para mantener su supervivencia. No obstante, los sentimientos son la clave, como fase superior de las emociones innatas, para controlar y erradicar aquellas que, en el ámbito sociocultural actual, resultan “obsoletas” y así crear tantas realidades virtuales como esquemas de percepción haya.

Así mismo, [la fabricación digital] saca a la producción de los grandes corporativos y regresa a la gente de a pie la posibilidad de fabricar sus propios objetos (sí, como en la Edad Media). En un FabLab se pueden producir juguetes, muebles, adornos, utensilios, decorar ropa, piezas mecánicas, joyería, máquinas, y lo que la imaginación alcance. Con la venta de obtener productos personalizados. El futuro nos ha alcanzado, el reto es valernos de estos nuevos paradigmas para beneficiar a grandes colectivos, los cuales por un costo bastante bajo, pueden generar en sus propios productos y procesos nuevo “valor” para sus clientes y empresas (Irigoyen García, 2016: 88).

En virtud de lo anterior, podemos pensar porque se enfatiza hoy en día en la figura del emprendedor. Se trata de la configuración de una subjetividad específica que alberga en su seno la coexistencia contradictoria de una racionalidad empresaria y una reactualización de prácticas medievales donde los individuos son propietarios de sus instrumentos de trabajo (tecnologías emergentes) pero, ahora, subordinados a la demanda y lineamientos de los mercados.

Si nos remontamos en la historia, el fisiócrata francés Richard Cantillon (2000) escribió su libro en 1733 –publicado en 1756- *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*, sobre el “empresario de su propio trabajo”. Cantillon postulaba que tanto los granjeros como los maestros artesanos en Europa eran todos empresarios y trabajaban a su propio riesgo, unos ganaban más que el doble de su subsistencia, otros se arruinaban, pero la mayoría se mantenía al día con su familia (Cantillon, 2000:22). Dado que son “empresarios de su propio trabajo”, subsistían con incertidumbre. Sea que se establecieran con un capital para desenvolver sus empresas, o bien fueran empresarios de su propio trabajo, sin fondos de ninguna clase, podían ser considerados viviendo de modo incierto. Los mendigos y los ladrones serían “empresarios” de esta naturaleza (Cantillon, 2000:27).

Marx (1987) señala que en las formaciones económicas pre capitalistas, el individuo se relaciona consigo mismo como propietario, con poder sobre las condiciones de su realidad: “(...) los individuos se comportan no como trabajadores, sino como propietarios; y como miembros de una comunidad en la que, además, trabajan” (Marx, 1987: 27). El objetivo era la reproducción del individuo en determinadas relaciones con su comunidad. A partir de la llamada acumulación originaria, y las distintas formas de expropiación que propició, “la historia registra el hecho de que [la gran masa libre de fuerza de trabajo] intentó primero la mendicidad, el vagabundaje y el delito, pero que fue apartada de este camino y llevada al estrecho sendero que conducía al mercado de trabajo, por el medio del cadalso, la picota y el látigo” (Marx, 1987: 55).

La construcción del sujeto-emprendedor anuda las ideas de empresario, propietario, trabajador y la economía social y solidaria aporta los fundamentos político-ideológicos de la “reproducción de la vida”. De allí la importancia de la comunidad y las relaciones sociales en tanto focos de ejercicio de poder en condiciones de extrema desigualdad.

Cabe señalar que los postulados de uno de los fundadores del neoliberalismo, apoyan los planteos de la Economía Civil que, en este sentido, hemos mencionado anteriormente. Según Hayek (1986), el “amor a sí mismo” o los “intereses egoístas” en tanto “motor universal”, no significan egoísmo en el sentido restringido de preocupación por las necesidades inmediatas de uno mismo, sino que ésta preocupación incluye a la familia y los amigos, es decir, la comunidad próxima adquiere enorme importancia en el neoliberalismo. Por consiguiente, no es importante que el individuo sea egoísta o altruista. Por eso, para Hayek, el “individualista coherente” deberá ser entusiasta de la colaboración voluntaria. Como ya mencionáramos en la Introducción, precisamente porque, a través de estas acciones, el hombre se convierte en partícipe de un proceso más complejo y extenso – el proceso del mercado- y contribuye a fines que no eran parte de su propósito.

Si todo lo anterior nos invita a reflexionar sobre las implicancias de la llamada “revolución tecnológica”, no podemos dejar de lado el hecho de que, además de generar fuertes transformaciones en los sistemas industriales, es también una forma de gestionar la pobreza que deriva de dichas transformaciones globales. El heterogéneo campo de disputas abierto por la economía social y solidaria en momentos de crisis permitió, al mismo tiempo, un ajuste del ejercicio de poder. La unión de las tecnologías emergentes y la economía social y solidaria constata nuestras previas investigaciones de campo (Presta, 2016) en relación a la construcción de formas de poder híbrido

(mixtura de diferentes racionalidades de gobierno) de carácter multidimensional y multifocal. Por un lado, el objetivo es permear todas las dimensiones de la vida social y simbólico-afectivas (praxis humana y sus momentos existenciales –sentimientos y pasiones–). Por el otro, se ejerce sobre individuos y comunidades diversas. La materialidad y regionalidad del ejercicio del poder son inescindibles de la constante invisibilización de los mecanismos de poder. E igual de constante son los heterogéneos procesos de subsunción del trabajo en el capital (Marx, 2001) que se afianzan en los límites difusos del poder, el anhelo de esperanza y el temor a la muerte. Motivo por el cual el interés en relación a las comunidades y las formas de construcción de relaciones sociales conllevan, desde nuestra perspectiva, al gobierno de lo simbólico.

4. Reflexiones finales. El gobierno de lo simbólico y las transformaciones en los sentidos del trabajo.

En este último apartado, resulta fundamental al menos de manera abierta a futuras indagaciones, establecer algunas cuestiones sobre las siguientes preguntas: ¿Por qué las llamadas “tecnologías disruptivas o emergentes” avanzan en el contexto actual vinculadas a movimientos sociales y organizaciones de la economía social y solidaria? ¿Por qué transformar los sentidos del trabajo hacia formas comunitarias y cooperativas?

En relación al primer interrogante, ya hemos considerado algunas cuestiones como el “valor compartido” y la acentuación de la descentralización de las relaciones sociales de producción. Asimismo podemos argumentar que las tendencias señaladas podrían marcar una transformación profunda en los procesos de acumulación del capital y los modelos de organización de la producción en los próximos años. La coexistencia del sistema de producción depurada y el sistema de fabricación distribuida podrían estar indicando procesos de concentración/descentralización cada vez más profundos. Concentración de los grandes capitales industriales y financieros en productos de alta gama y descentralización a partir de una nueva forma de terciarización de la manufactura de bienes consumibles de amplio espectro. Las tecnologías emergentes permiten la socialización de los riesgos y costos en manos de las organizaciones de la economía social y solidaria que, a su vez, aportan un “plus de valor” anclado en la confianza respecto del carácter sustentable y solidario de los procesos de producción (ideas de prosumidor o consumo responsable).

De allí también el interés de los organismos internacionales en relación a la economía social y solidaria queda explícito en la siguiente cita de un documento del Banco Mundial:

Se trata de generar emprendimientos productivos de pequeña escala orientados al autoconsumo o a la comercialización en circuitos locales o eventualmente más amplios. Estos emprendimientos permitirían alcanzar tres objetivos: regenerar lazos sociales por la vía de la asociación para producir y vender; recuperar la “cultura del trabajo” por la vía de los incentivos para sostener y expandir los emprendimientos; y proveer a los beneficiarios de un medio de vida. Los micro-emprendimientos son de naturaleza solidaria porque requieren la cooperación de los beneficiarios para crearse y sostenerse, proporcionan a todos los involucrados un ingreso generado por su propio esfuerzo, y les permiten apreciar los frutos del trabajo colectivo, lo cual redundará en la valoración positiva tanto del trabajo como de la asociatividad (Bonvecchi y Smulovitz, 2006: 16).

La construcción de una serie de saberes y definiciones en relación a la economía social y solidaria en manos de corporaciones, organismos nacionales e internacionales e instituciones académicas, permitió la constitución y consolidación de un sujeto específico: el sujeto-emprendedor. Precisamente, la gubernamentalidad designa las diferentes formas de racionalidad, de instrumentalización de las conductas y las esferas de prácticas destinadas de diversos modos a controlar los individuos y las colectividades, e incluye formas de autogobierno como técnicas para orientar a otros. De este modo, la gubernamentalidad apunta a la capacidad de autocontrol de los sujetos y sus vínculos con las formas de dominio político y la explotación económica (Foucault, 2007).

En este sentido el sujeto-emprendedor sería el sujeto de la complementariedad y el gobierno de sí, mas no del conflicto, al menos en la teoría tal y como se presenta en diversos autores que tratan el tema de la economía social y solidaria y fabricación digital.

La colonización de la esperanza es la colonización de lo posible. En un mundo signado por transformaciones constantes en el mercado de trabajo, reestructuraciones en los procesos de producción capitalistas, concentración de capitales, desempleo y precarización del ser, paradójicamente, la respuesta a la búsqueda de nuevos mercados y la máxima deslocalización de la producción se halla en una sola fórmula: descentralización e incertidumbre en tanto mecanismos de regulación y auto-regulación de los conflictos sociales amparados bajo la idea de una supuesta autonomía en tanto dimensión central de una nueva “cultura del trabajo”.

Si volvemos a Marx (1999), los procesos de expansión acelerados pronto encuentran su tope. Pero los capitalistas pueden hacer algunas cosas para contrarrestar dicha situación: aumentar del grado de explotación de la fuerza de trabajo, reducir de los salarios por debajo de su valor, abaratar de los elementos que forman el capital constante y generar una superpoblación relativa. Aun así, estas crisis son siempre dinámicas. Razón por la cual podemos pensar que, precisamente, la puesta en práctica de una gubernamentalidad específica constituye uno de los tantos factores que se transforman en este dinamismo de las crisis capitalistas. Se propicia no sólo la construcción de “nuevos” sujetos, sino también, se reanudan heterogéneas formas de subsunción del trabajo en el capital acordes, las cuales pueden producirse de manera indirecta, tanto a través del sistema de precios del mercado como de formas de organización “flexibles” que asumen los costos y riesgos de producción.

Sin embargo, permanece un interrogante: ¿Por qué la importancia de los afectos, los valores, los esquemas de percepción y los mapas cognitivos como dimensión constitutiva de la transmutación del ser social? Una respuesta posible radica en lo siguiente: ante las transformaciones mencionadas, la dimensión simbólica del trabajo humano, conjuntamente con los deseos, valoraciones y afectos que suscita, son ya “obsoletos” a partir de la última crisis. La forma empleo, la estabilidad, los derechos sociales de la clase trabajadora, los conflictos de clase, las identidades colectivas, entre otros; en tanto componentes simbólicos de la percepción del trabajo humano, han sido transformados en las últimas décadas, con especial énfasis en la actualidad. Esto no significa la eliminación de toda resistencia y conflicto pero sí un constante y persistente objetivo de restarles visibilidad y fuerza.

El empleo ha devenido en ocupación (Bruni y Zamagni, 2007), la estabilidad en la incertidumbre de asumir riesgos y los derechos sociales en auto-responsabilización ante la “escasez social” productora de pobreza. Si la sociedad en general ha de adquirir la forma “empresa”, entonces “el “nuevo trabajador” necesita de habilidades socioemocionales y rasgos de personalidad, estabilidad emocional, extraversión, meticulosidad, autocontrol, coraje” (BM, 2015).

No es la venta de fuerza de trabajo lo importante en las nuevas tendencias tecnológicas sino el don de las capacidades de trabajo, el don de sí. En este sentido, podemos pensar que el “emprededurismo” constituye una realidad de transacción: “en el juego de las relaciones de poder, en la interfaz de los gobernados y los gobernantes, nacen figuras transaccionales que no son menos reales por no haber existido desde siempre, y esto sucede con la sociedad civil, con la locura, etc.” (Foucault, 2008). El emprendedurismo y el emprendedor como figuras que asumen los “costos de transacción” del sistema de precios y coordinan los recursos en el marco de organizaciones flexibles, a la vez, que concentran transformaciones en las relaciones entre procesos de subjetivación y formas de gobierno. Dichas figuras transaccionales son las figuras del acuerdo endeble, de la relación del sujeto con las prácticas de poder.

Las tendencias tecnológicas plantean una radical descentralización de la producción y digitalización del trabajo humano, paradójicamente, en un contexto de concentración de grandes capitales, la creación de nuevos mercados y el consumo de “bienes personalizados” que implican los bienes relacionales que sostiene la Economía Civil como parte constitutiva de las formas de autoproducción.

La importancia de las relaciones sociales radica, por ende, en que son la base del “sentido común”, de las formas de socialización de la cultura y la praxis social. Y si el sujeto se ha transformado en

“productor de subjetividad”, pues entonces, las relaciones sociales se han convertido en una renovada fuente de plusvalía social y las “tecnologías emergentes” se constituyen como formas de explotación “indirecta” de la fuerza de trabajo -no hay venta de fuerza de trabajo ni relación salarial; el don de sí encuentra su mediación en el mercado-. La producción a partir de dichas tecnologías plantea no tanto el consumo de mercancías sino de las cualidades subjetivas y colectivas plasmadas en ellas. En este sentido, “el consumidor es ciudadano, es portador de derechos no sólo en relación al producto sino también con el proceso productivo que ha dado origen a dicho producto” (Bruni y Zamagni, 2007: 146). Cada elección se guía por valores (reciprocidad, solidaridad, confianza, simpatía) en el mercado y constituyen un espacio económico formado por sujetos cuya acción económica se halla anclada en su adscripción a un conjunto de valores concretos.

El trabajo posee una dimensión simbólica que refiere a signos y símbolos vinculados a conocimientos, valoraciones, emociones, sentimientos, ilusiones y utopías (Reygadas, 2002: 106). Resulta central para una antropología del trabajo, dar cuenta de “la eficacia simbólica de los procesos materiales sin reproducir la unilateralidad y el determinismo que acompañan a la mayoría de las metáforas de impacto” (Reygadas, 2002, 107). Según Reygadas (2002) debemos tener en cuenta tanto los efectos culturales de la actividad laboral, es decir, los significados que emergen con el trabajo y el modo en que impregnan otros mundos de la vida y, al mismo tiempo, los efectos de la experiencia social sobre la actividad laboral. En este sentido, “la cultura del trabajo no se genera de forma exclusiva en la actividad laboral, sino que tiene su origen en el conjunto de la producción simbólica de la sociedad”(Reygadas, 2002, 112). De modo que las instancias de socialización que van desde la familia, la religión, la escuela y los medios de comunicación, configuran estos sentidos en un contexto determinado.

Si tenemos en consideración las transformaciones en la composición orgánica del capital y las prácticas gubernamentales, podemos pensar que la racionalidad de gobierno neoliberal apunta al gobierno de lo simbólico como parte de los procesos de autoformación y autocolonización (importancia del autocontrol). El *gobierno de lo simbólico* constituye el gobierno de los esquemas de percepción, sentimientos y valores. Razón por la cual se resignifican el don y la reciprocidad –ahora como principios fundantes del cálculo maximizador– en tanto fundamentos de relaciones sociales-en-el-mercado, o sea, como relaciones sociales rentables. Dicho gobierno de lo simbólico procura transformar los sentidos del trabajo, dándole un enfoque muy diferente al que plantea Reygadas: si bien los significados transitan desde la actividad laboral hacia la cultura y desde la cultura hacia la actividad laboral, se prescinde de la constitución histórica de los sujetos a partir del modelo abstracto e ideal del “sujeto-emprendedor”. Completamente desvinculado de cualquier determinación material y sólo sujeto a determinaciones formales, su deber es “descubrir y desarrollar” su potencial y llevarlo al acto. El gobierno de lo simbólico prescribe significados, sentidos y utopías valiéndose de las dimensiones culturales presentes en una sociedad, se apropia de las resistencias que ofrece e intenta transformar las contradicciones en relaciones de complementariedad. Conquista la cultura, la puebla de significados y la gobierna. Si consideramos que los símbolos son parte de un proceso social, éstos permiten ajustar las tensiones internas a los grupos sociales y reducir los conflictos en las relaciones de los sujetos con su medio ambiente circundante, por ende, en cierta medida transforma lo obligatorio en deseable y organizan la experiencia y los comportamientos. Motivo por el cual podemos inferir que los símbolos pueden conllevar un proceso de naturalización de formas de pensar y actuar. Según Turner (1999), los símbolos adquieren su valor sobre la fusión de lo moral y lo material, producen una vinculación entre el polo emotivo y el polo normativo. Libertad, autocontrol, autonomía, ocupación, incertidumbre, autorresponsabilidad, solidaridad se condensan en el símbolo del “emprendedor” en tanto que representa y evoca una realidad superadora del “trabajo asalariado” y un ideal de “control sobre el propio destino”²⁰.

20Cabe señalar que los cambios en los sentidos comienzan con el llamado “postfordismo” y la instauración del sistema de producción depurada (en nuestro país, especialmente, después de la dictadura militar de 1976). Se

En trabajos anteriores, hemos analizado cómo la transformación de las formas de gobierno de la fuerza de trabajo que apunta al gobierno de la potencialidad de las relaciones sociales. Lo “social” es constituido como ámbito de construcción de nuevos lazos locales en un medio regulado por la desigualdad y la competencia (Presta, 2016).

De modo que la ética de gobierno de sí implica un movimiento dialéctico entre ser otro que sí mismo y ser sí mismo. Dicha coexistencia contradictoria se concentra en el ser-por-venir. De allí que hablamos del gobierno de lo posible puesto que fija un horizonte ideal, mediante el sentimiento de esperanza. La centralidad de la economía social y solidaria en el sistema socio-económico capitalista, pensamos que implica el gobierno de los sujetos, pequeñas comunidades y poblaciones a partir de formas de poder construidas sobre la potencia ficcional de la esperanza y el poder-ser. El gobierno de lo simbólico guarda relación con el gobierno de lo posible pues el trabajo humano implica utopías e ilusiones, un poder-ser y un deber-ser-ideal en constante conflicto.

Por consiguiente, la economía social alberga en su seno las contradicciones del sistema capitalista sin lograr resolverlas. Se halla atravesada por distintas racionalidades de gobierno que contribuyen a profundizar dichas contradicciones y ejercer formas de gobierno a través de las mismas. La utopía como salvación y la salvación como esperanza, se apropia y resemantiza las resistencias y conflictos de manera heterogénea. Sin embargo, calcular la imprevisibilidad del ser humano es una meta que el neoliberalismo no ha podido alcanzar.

Bibliografía.

Balibar, E. (2014) *Ciudadano sujeto. Vol.2: Ensayos de Antropología Filosófica*. Buenos Aires: Prometeo.

Blanco, I y R. Gomá(2003) “Gobiernos locales y redes participativas: retos e innovaciones”. En: *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, N°26, Caracas, pp. 5-26.

Brenta, N. y Rapoport, M. “La crisis económica mundial: ¿el desenlace de cuarenta años de inestabilidad?”. En: *Revista Problemas del Desarrollo*, 163 (41), octubre-diciembre 2010, pp.7-30.

Bruni, L. y Zamagni, S. (2007) *Economía Civil. Eficiencia, equidad y felicidad pública*. Buenos Aires: Prometeo.

Cantillon, R. (2000 [1756]) *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Facultad de Economía, UNAM.

Carmona, R.(2006) “Nuevas formas de gobierno y gestión pública en el escenario local. Algunos ejes de debate para el estímulo de procesos de desarrollo”.En Rofman, A. y Villar, A. (Coordinadores) *Desarrollo Local. Una revisión crítica del debate*. Buenos Aires: Editorial UNGS/Espacio Editorial/UNQ.

Corial, B. y Weistein, O. (2011) *Nuevas teorías de la empresa. Una revisión crítica*. Buenos Aires: Lenguaje Claro.

Dafermos, G. (2016) *Fabricación Distribuida y diseño abierto*. Ecuador: Buen conocer-FLOK Society Documento de política pública 2.4/IAEN.

Favaro Villegas, D. (2013) “Enfoques de la teoría de la firma y su vinculación con el cambio tecnológico y la innovación”. En: *Revista Cultura Económica*, N°85, Universidad Católica Argentina, pp. 51-70.

Foucault, M. (1979) "Nietzsche y la genealogía de la historia". En: *Microfísica del poder*. Madrid: La Piqueta.

produce un pasaje de lo cuantitativo y material hacia lo cualitativo e inmaterial, donde la competitividad se basa en la movilidad, la fluidez y las capacidades cognitivas de los trabajadores. La diferencia actual radica en que dichos aspectos del trabajo humano se trasladan a la sociedad en general, más allá del espacio de la fábrica o empresa.

- _____ (1987) *Historia de la sexualidad* [Tomo I]. México: Siglo XXI.
- _____ (1991) *La arqueología del saber*. México: Siglo XXI.
- _____ (2007) *Seguridad, territorio, población. Curso del Collège de France (1977-1978)*. Buenos Aires: FCE.
- _____ (2008) *El nacimiento de la biopolítica. Curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: FCE.
- Godelier, M. (1987) “El análisis de los procesos de transición.” En: *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. Nro. 114. UNESCO, pp. 155-177.
- _____ (1996) *El enigma del don*. España: Paidós.
- Hayek, Friedrich A. (1952) *The Sensory Order. An inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. Chicago: University of Chicago Press, 1952.
- _____ (1986) “Individualismo: el verdadero y el falso”. En: *Revista Estudios Públicos*, N° 22, pp. 2-30.
- _____ (2010 [1978]) “La Competencia como Proceso de Descubrimiento”. En: Santanotoglia, E. M. y Sosa Valle, F. G. M. (Comps.) *Selección de textos de Friedrich A. von Hayek*. Chile: Centro de Estudios Públicos.
- Irigoyen García, E. M. (2016) Economía Social+Innovación Tecnológica: Experiencias de éxito en entornos de precariedad. En: *Journal of Technology Management & Innovation*, Vol. 11, N°1, pp.86-92
- Iturburu, M. (2007) “Modernización en los municipios argentinos”. En: Cravacuore, D. e Israel, R. (Comp.) *Procesos políticos municipales comparados en Argentina y Chile (1990-2005)*. Buenos Aires: Editorial de la Universidad Nacional de Quilmes-Universidad Autónoma de Chile, pp. 167-209.
- Marx, K. (1987) “Formaciones económicas precapitalistas”. En: *Obras Escogidas Tomo 2*. Buenos Aires, Cártao.
- _____ (1999) *El capital* (Tomo I). Buenos Aires: FCE.
- _____ (2001) *El Capital - Capítulo VI (inédito)* México: Siglo XXI.
- Mauss, M. (1979) *Sociología y Antropología*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Menger, C. (1976 [1871]) *Principles of economics*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- Mises, Ludwig von (1986) *La acción humana. Tratado de economía*. Madrid: Unión Editorial.
- Murillo, S. (2012) *Posmodernidad y neoliberalismo*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- North, D. C. (1990) “La nueva Economía Institucional”. En: *Revista Libertas*, N°12, Instituto Universitario ESEADE. En línea: <http://www.eseade.com>
- Oliván Cortés, R. (2016) “La Cuarta Revolución Industrial, un relato desde el materialismo cultural”. En: *URBS*, Vol. 6, N°2, pp. 101-111.
- Pérez-Ramírez, G y Castillo-Aguilera, R. (2016) “La responsabilidad social empresarial y la fabricación digital en microempresas familiares en México, como factor de éxito en la innovación social”. En: *FACPYA/UANL*, Año 2, N°1, pp. 62-88.
- Porter, M. E. y Kramer, M. R. (2012) *Cómo reinventar el capitalismo y liberar una oleada de innovación y crecimiento*. Estados Unidos: Harvard Business Review.
- Presta, S. R. (2014) *Desarrollo y racionalidades de gobierno. Consideraciones sobre la economía social y solidaria*. Buenos Aires: Zeit Ediciones.
- _____ (2015) “Ideas de *simpatía* y *egoísmo* en la economía social y solidaria. La paradoja del “emprendedor””. En: Murillo, Susana (Coord.) *Neoliberalismo y gobiernos de la vida. Diagrama global y sus configuraciones en Argentina y América Latina*, Buenos Aires: Biblos.
- _____ (2016) “El gobierno de lo posible. Economía social y solidaria, sujetos y poder”. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, N° 227, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, mayo-agosto, pp. 325-348.
- Puello-Socarrás, J. (2010) “Del homo oeconomicus al homo redemptori: Emprendimiento y Nuevo Neo-liberalismo”. En: *Revista Otra Economía*, Volumen IV, N° 6, 1° semestre, pp. 181-210.
- Resico, M. (2004) “Ciencia económica, juicios de valor y el retorno de la economía política”. En: *Revista Cuestiones Económicas y Sociales*, FCSE-UCA, Vol.2, No.4, pp. 1-17.

Resico, M. (2010) *Introducción a la Economía Social de Mercado* (Primera edición). Buenos Aires: Fundación Konrad Adenauer.

Reygadas, L. (2002) "Producción simbólica y producción material: metáforas y conceptos en torno a a cultura del trabajo". En: *Revista Nueva Antropología*, Vol. XVIII, N°60, México DC, febrero, pp.101-119.

Rifkin, J. (2014) *La sociedad de coste marginal cero. El internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

Sevares, J. (2014) *El poder en la globalización financiera*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Slaughter, J. (1998) "La producción depurada y los buenos empleos". En: *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad de empleo en economías abiertas*. Chile, OIT.

Subirats, J.(2012) "Bienes comunes y contemporaneidad. Algunas reflexiones desde la lectura de Karl Polanyi". En: *Documentación Social*, N° 165, pp. 67-88.

Thomas, H. y Fressoli, M. (2010) "En búsqueda de una metodología para investigar las Tecnologías Sociales". En: Dagnino, R (Org.) *Tecnología Social. Herramienta para construir otra sociedad*, Campinas, SP: Komedi.

Turner, V. (1999) *La selva de los símbolos*. Madrid: Siglo XXI.

Valenzuela, G. (2016) "Reapropiación de la producción material: investigación participativa, colaborativa y abierta". En: Vila-Viñas, D., Aguilera, M. & Quintana, A. (eds.) *Etopia_ciudadana. Comunidades productivas para la economía social del conocimiento*. España: Universidad de Zaragoza.

Zamagni, S. (1997) "Hacia una Economía Civil". En: *Revista Criterio*, N°2205, pp. 4-25.

Documentos

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2009) *Ideas para el Desarrollo en las Américas*. En línea:

<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3980/Ideas%20para%20el%20Desarrollo%20en%20las%20Am%C3%A9ricas%2c%20Volumen%2019%3a%20Am%C3%A9rica%20Latina%20en%20la%20crisis%20actual.pdf?sequence=2>

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO/INTAL (2015) *Hazlo tú mismo*. En línea: <http://www19.iadb.org/intal/interactivo/site/?p=66>

BANCO MUNDIAL (2002) *Informe para el Desarrollo Mundial*. Washington DC: World Bank. En línea: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/402691468175148845/Informe-sobre-el-desarrollo-mundial-2002-instituciones-para-los-mercados>

BANCO MUNDIAL (2013) *Informe para el Desarrollo Mundial*. Washington DC: World Bank. En línea: http://siteresources.worldbank.org/EXTNWDR2013/Resources/8258024-1320950747192/8260293-1322665883147/Overview_Spanish.pdf

BANCO MUNDIAL (2015) *Informe sobre Desarrollo Mundial. Mente, sociedad y conducta*. Washington DC: World Bank. En línea: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2014/12/02/world-development-report-2015-explores-mind-society-and-behavior>

Bonvecchi, A. y Smulovitz, C. (2006) *Atender necesidades, crear oportunidades o garantizar derechos. Visiones sobre la política social*. Serie de Documentos de Trabajo sobre Políticas Sociales N° 1, Washington DC, Banco Mundial.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2015) *Perspectivas económicas. Las Américas, el norte se recupera, el sur aún espera*. En línea: <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/reo/2015/whd/pdf/wreo0415s.pdf>

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2011) *Perspectivas de la Economía Mundial: desaceleración del crecimiento, agudización de los riesgos*. En línea: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/texts.pdf>

FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2015) *Tecnología Emergente: Fabricación Digital*. En línea: <https://agenda.weforum.org/espanol/2015/03/04/tecnologia-emergente-2015-fabricacion-distribuida/>
MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN PRODUCTIVA (2015)

Impresión 3D en Argentina: acciones, proyectos, actores. En línea: http://www.mincyt.gob.ar/_post/descargar.php?idAdjuntoArchivo=39659

REVISTA LA GRAN ÉPOCA (2015) “Los emprendedores podemos ser el motor de un cambio en Argentina”. En línea: <http://www.lagranepoca.com/mundo-hispano/latinoamerica/15266-andy-freire-los-emprendedores-podemos-ser-el-motor-de-un-cambio-en-argentina.html>

REVISTA OTREDADES (2016) Entrevista “La economía de la felicidad”. En línea: <http://otredades.org/relatos-economia-social/241-la-economia-de-la-felicidad>