

LA ECONOMÍA SOCIAL COMO ENFOQUE METODOLÓGICO, COMO OBJETO DE ESTUDIO Y COMO DISCIPLINA CIENTÍFICA

Rafael Chaves

Profesor de Política Económica y Economía Social de la Universitat de València – Estudi Generals

Artículo publicado en la revista:

CIRIEC-España, nº 33, págs. 115-140

Resumen:

Este artículo, que debe concebirse como la segunda parte de otro trabajo publicado por el mismo autor en la revista CIRIEC-España en 1997 (en su nº 25), analiza la economía social desde tres planos cognitivos: el de su consideración como *una realidad social* (el campo de la economía social), el de su consideración como *disciplina científica* que estudia la anterior realidad (la ciencia de Economía social) y el de su consideración como *enfoque metodológico en las ciencias sociales* (el Enfoque de Economía social). El autor defiende que en estos tres planos la economía social se alza como una forma alternativa de ‘hacer economía’.

Palabras clave:

Economía social, enfoque metodológico, disciplina científica, valores, teoría.

“Art. 129.2. Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”
España, Constitución (1978).

“La Economía Social (...) debe ocuparse de los medios de mejorar la situación material y moral del pueblo, o mejor dicho, es la ciencia del progreso social”.
Ramón de la Sagra, Lecciones de Economía Social (1840).

1 Introducción

La lectura de la locución ECONOMÍA SOCIAL suscita en el no iniciado una idea de *otra forma de hacer economía*, ‘más social y humana’. Esta visión, como demostraremos rápidamente, constituye una clara confirmación de que la elección del término ‘economía social’ ha sido plenamente acertada.

En efecto, la economía social tiene presencia en los tres planos cognitivos posibles, a saber, el de *una realidad social* (el campo de la economía social), el de *una disciplina científica* que estudia la anterior realidad (la ciencia de Economía social) y el de *un enfoque metodológico en las ciencias sociales* (el Enfoque de Economía social), y en los tres se alza como una forma alternativa de ‘hacer economía’. En cuanto realidad social, porque designa un campo de la realidad diferente al de la economía dominante, la pública y la privada capitalista; en cuanto disciplina científica porque su objeto de estudio difiere del que ha sido hegemónico en la ciencia económica, de nuevo, los mencionados sectores público y capitalista; y en cuanto enfoque metodológico, porque desde la infancia de la ciencia económica, a principios del XIX, se ha erigido como un enfoque alternativo al de la economía política -derivada en economía positiva-. En los tres sentidos se halla impregnada de un cariz ‘más humano y social’ que la economía dominante u ortodoxa.

El objeto de este artículo será precisamente desarrollar estas tres líneas intelectuales referidas a la Economía social. No sólo pretendemos situar la dimensión científica de la Economía social sino que, desde un punto de vista epistemológico, defenderemos que el tratamiento y consideración del ámbito de la economía social exige un paradigma de investigación propio, con su propia heurística.

2 La economía social en retrospectiva

Vinculado en la actualidad a una realidad social, designada también por voces como ‘Tercer Sector’, ‘Sector *Nonprofit*’ o ‘Sector Autogestionario’, el término

Economía social no siempre ha presentado este mismo sentido intelectual en las ciencias sociales. Una breve retrospectiva resulta obligada para situarlo.

Es en los albores del proceso de emancipación de la ciencia económica, en las primeras décadas del siglo XIX, cuando la primera acepción del término Economía social toma fuerza. Es entonces cuando se desarrolla un duro debate epistemológico en el seno del pensamiento económico que concierne a las relaciones entre la economía, la política, los valores y la religión. La evolución de la corriente central de la economía es de sobra conocida. La opción por la locución economía política, primero, y por las voces de economía positiva, ciencia económica y teoría económica pura, posteriormente, revelan que la *mainstream* apostaba por una ciencia social neutra de valores, claramente disciplinar y cuyo foco de análisis central sería el intercambio y el modo de producción capitalista.

Frente a ésta se alzaron las corrientes calificables, en algunos casos autocalificadas de economía social. Su denominador común era de índole epistemológico y metodológico. Por un lado, rechazaban la separación entre economía, valores y política, propia de la corriente principal. Por otro lado, sensibilizados por la cuestión social y el tremendo coste humano de la revolución industrial y del triunfo del capitalismo como sistema económico, acusaron a la ciencia económica dominante de hacer abstracción de la dimensión social en su proceso intelectual, y por tanto de su despreocupación por los problemas sociales reales y por sus eventuales remedios, tareas que, consideraban, eran responsabilidad de los científicos sociales. Así, los trabajos de Economía social de la época, junto a una primera parte versada sobre la teoría económica ‘pura’ explicativa de la realidad, introducen partes relativas a la identificación y análisis de los problemas sociales y a la proposición de alternativas para solucionarlos (Gueslin, 1987:3-5).

Este enfoque aparecía explícito en los escritos de los pensadores de la época, desde el francés Dunoyer al español De la Sagra, pasando por el belga Pecqueur y el inglés Smiles, los cuales, al igual que sucedía con la economía política, se adscribían a sus respectivas escuelas, una socialista, otra cristiana, otra liberal y otra solidarista (Monzón, 1989). Las palabras de De la Sagra (1840:24-25), considerado por Fabián Estapé y Elorza como uno de los mayores autores del pensamiento económico español del siglo XIX (Estapé, 1990:84) y que afirman que su obra refleja perfectamente la tensión entre reforma social y utopía, recogen claramente esta visión “la economía política (..) al proponerse descubrir el origen de la riqueza y dar reglas para su aumento y distribución, puede considerarse como una ciencia auxiliar de la Economía social, que le presta sus resultados ciertos e invariables (..) (por contra) la Economía social pertenece a la gran categoría de ciencias político-morales, y tanto por su objeto cuanto por las ciencias auxiliares que emplea en su marcha, debe colocarse en el lugar más elevado de la escala de los conocimientos humanos (..). En efecto, la Economía social (..) debe comenzar sus investigaciones por descubrir las causas del atraso y del malestar

de los pueblos, y debe (luego) buscar los remedios y dar las reglas para saberlos aplicar oportunamente”.

Mas este enfoque se enfrentó en una lucha desigual con la corriente principal de la ciencia económica, y a duras penas consiguió hacerse un sitio en el pensamiento económico.

Desde finales del siglo XIX, con autores de relieve como Le Play y Gide, el significado del término economía social se transformaría profundamente, no sólo en cuanto objeto sino también en cuanto método.

En efecto, la gran atención prestada por los economistas sociales de ese periodo a las instituciones sociales no capitalistas ni públicas, por un lado, y el alejamiento del marxismo y su movimiento obrero afín, que habían optado por la vía estatista y revolucionaria, por otro, tenderían a circunscribir el objeto de estudio de los primeros a una parte de la realidad social. Gide (citado en Gueslin 1987:5) delimitaría con una alegoría, ahora célebre, ese sector institucional de actividad económica, con una catedral donde arriba se situarían todas aquellas formas institucionales basadas en la libre asociación, que tienden a la emancipación de la clase obrera por sus propios medios (la economía social), a un lado las modalidades de intervención del Estado, a otro, las instituciones (capitalistas) patronales, y abajo, el infierno social de los miserables.

De este modo, la Economía social no alcanzará el mismo status científico que la *Economics* y crecientemente se ceñirá a estudiar instituciones sociales. Como afirma Vienney (1994:70) “a finales del siglo XIX, marcada por la sistematización de los modelos de la economía política, la expresión ‘economía social’ cambia de significado. Anteriormente había sido utilizada por autores críticos con el modelo dominante, al que acusaban de separar las reglas de funcionamiento de la economía y las de la moral. Desde entonces, esta locución designará las disciplinas versadas en el estudio de ciertos tipos de actividades y de actores cuyas reglas escapan a la lógica dominante, siendo todas ellas necesarias para el funcionamiento del conjunto social”. Es en este nuevo posicionamiento, como campo problemático, en el que se afianzará científicamente y preponderantemente el término economía social.

Con ello no queremos afirmar que la Economía social como enfoque se haya marchitado. Explícitamente, como lo es por parte de las corrientes económicas ligadas a la Socioeconomía y al Institucionalismo, o implícitamente, como en el caso del mismo Keynes, este enfoque continúa vivo en el pensamiento económico. Es más, uno de los mayores representantes de la *mainstream*, León Walras, trabajó asimismo la línea intelectual de la Economía social. Esta vertiente del trabajo de este economista francés, a la sazón silenciada, fue materializada en dos obras ‘*Etudes d’économie sociale*’ y ‘*les associations populaires coopératives*’. Su *démarche* intelectual presentaba analogías de

enfoque con De la Sagra: en su *économie pure* edificaba su teoría explicativa de la realidad, estudiando los mecanismos de la producción de riquezas, mientras en su *économie sociale* estudiaba todas las intervenciones necesarias (públicas y de la iniciativa social), informadas por reglas, que pueden variar según los valores morales, dirigidas a corregir los efectos considerados indeseados del funcionamiento de la economía (Burgemeier, 1992:124; Vienney, 1994:79).

Hasta fechas recientes, el sentido intelectual dominante de la locución Economía social ha sido, pues, el de proceso real; el de campo de actividad formado por ‘aquellas relaciones sociales de carácter voluntario y contractual que los hombres urden entre sí con el fin de asegurarse una vida más fácil’ (Gide, 1990, citado en Gueslin, 1987:5), formas institucionales que han sido asimiladas casi exclusivamente al ‘movimiento cooperativo’. Este último constituye aún en la actualidad la columna vertebral de la economía social como sector institucional (Monzón, 1996:106). Siendo las cooperativas (o las asociaciones obreras cooperativas) el objeto de estudio, toda la tradición científica sobre el tema desarrollada a lo largo del siglo XIX se vio revalorizada: Buchez, Owen, Fourier, Proudhon, Blanc, King, Raiffeisen, Schultze-Delitz y tantos otros, entre los que deben ser incluidos también los más relevantes economistas de la corriente principal de la economía, parte de cuya obra ha sido dedicada al estudio de las cooperativas¹. Paralelamente el vocablo economía social va languideciendo en favor de otro más preciso, el de Sector Cooperativo.

En los años setenta, al calor de la crisis y del fenómeno de reconocimiento mutuo y de solidarización de varios movimientos socioeconómicos franceses, el cooperativo, el mutualista y el asociativo, re-emerge el concepto de economía social, ampliándole su marco social de referencia, partiendo de las cooperativas y extendiéndose a todas aquellas formas que en su funcionamiento contestan y cuestionan la lógica del desarrollo capitalista (Monzón, 1987:22).

El objeto de estudio se va progresivamente ampliando, introduciendo nuevas formas institucionales no recogidas anteriormente (fundaciones, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, “ONG’s”, etc.) contribuyendo así a incrementar el grado de heterogeneidad de este sector institucional, por un lado, a diluir progresivamente los límites que señalan sus fronteras con los sectores público, capitalista y economías domésticas por otro, y a incorporar nuevas tradiciones científicas orientadas al estudio de esos nuevos campos científicos redescubiertos.

Desde esta perspectiva, no resulta extraño que coexista en la actualidad una multitud de términos en el mundo científico para designar a esta realidad o a partes de la misma, como ‘Tercer Sistema’, ‘Sector asociativo’, ‘Sector voluntario’, ‘Economía de

¹ Véase un riguroso análisis de la literatura económica versada sobre el análisis de las cooperativas, especialmente de las cooperativas de producción, en Monzón (1989).

interés general', y tantos otros², entre los que se encuentran aquellos con los que comenzábamos este mismo apartado.

3 La economía social como realidad social y como disciplina científica

Las cooperativas de trabajo asociado, las sociedades laborales, las cooperativas sociales, las organizaciones no gubernamentales de cooperación al desarrollo (u “ONG-D”), las mutualidades de previsión social, etc... son todas ellas muestras de una realidad efervescente en las sociedades desarrolladas (y también en los países en desarrollo) que, en las dos últimas décadas, ha venido a denominarse *economía social*. Ocupan un “espacio de actuación (..) cuya misión, de interés relevante para toda la sociedad, consiste en contribuir a resolver (..) viejos y nuevos problemas que afectan a nuestras sociedades (..) que no pueden resolverse satisfactoriamente con la exclusiva acción de empresas capitalistas, empresas públicas y sector público en general. Son problemas de desempleo, distribución de la renta, calidad de los servicios públicos, vivienda, sanidad, educación, calidad de vida de la población jubilada, etc.” (Monzón, 1992:13-12). En su práctica, desarrollan una actividad económica productora de bienes y/o servicios cuya lógica de funcionamiento organizativa, a nivel microeconómico, choca con las de los otros dos modos a los que nos tiene acostumbrados la literatura económica dominante, a saber, el modo capitalista (incorrectamente denominado privado, pues aquellas organizaciones también son privadas) y el modo público, y cuyos efectos, a nivel macroeconómico, a pesar de su acusada heterogeneidad interna, justifican concebirlas, como un tercer sector institucional, junto al sector público y al sector capitalista, en las modernas economías mixtas de mercado.

A partir de lo señalado y como primera inferencia metodológica, dos elementos fundamentales pueden ponerse de relieve en relación a la economía social como realidad social:

1. Constituye una realidad definida desde la *perspectiva institucional organizativa*. La delimitación del objeto de estudio de la *Ciencia de la Economía social*, o Economía social como disciplina científica, deberá realizarse, por consiguiente, atendiendo a esta dimensión. Se trata de una cuestión crucial que lleva suscitando un caluroso debate desde hace muchos años y que continúa abierto. Las implicaciones teóricas, a nivel explicativo y predictivo, pueden variar significativamente dependiendo de la definición de este campo de la realidad social. En efecto, la edificación de construcciones teóricas sobre las cooperativas de trabajo asociado, base de lo que se considera Sector Autogestionario o Cooperativo, difiere de la que se puede hacer sobre las fundaciones y otras organizaciones ‘Nonprofit’, base del Sector Voluntario o No

² Un análisis detallado de los significados de las diferentes locuciones puede encontrarse en Sajardo (1996).

lucrativo. Dada su trascendencia, profundizaremos en esta cuestión un poco más adelante en este mismo apartado.

2. Esta realidad, institucionalmente definida, constituye una *vía de acción y expresión de la sociedad* que le da vida. A su vez, dos implicaciones subyacen a esta tesis:

- A nivel metodológico, dado que la economía social conforma una *realidad inmersa* dentro de un determinado sistema socioeconómico global, y no constituye “otra economía” independiente (Vienney, 1983:54), no debe ser aprehendida de forma aislada, sino dentro de una *perspectiva holística*. En efecto, elementos como el marco institucional y jurídico de una determinada sociedad (que define por ejemplo las opciones jurídicas disponibles para estas expresiones), su sistema cultural y de valores, sus relaciones sociales de producción y de distribución, y las relaciones de poder, definen condicionamientos sociales e históricos respecto de los que la economía social no es, ni puede ser, ajena (Tomás Carpi, 1988, 1997).

Además, las importantes contribuciones de este sector institucional a la resolución de problemas sociales no siempre se aprecian desde una metodología individualista sino desde un enfoque sistémico, lo que de nuevo revela el limitado potencial heurístico de aquella perspectiva. Este elemento metodológico es correctamente señalado por Monzón (1987:21) al decir que “(en el análisis neoclásico, individualista) se parte de una común consideración: que en el centro de la actividad de la economía social existe siempre una empresa y que cualquier intento de realizar una prospección teórica fructífera requiere un análisis de su funcionamiento. El análisis que ha realizado la literatura económica neoclásica de alguna empresa-tipo de la economía social, sobre todo las cooperativas, ensayado con cierta profusión, ofrece unos resultados ante cuya fecundidad permítasenos mostrar nuestro escepticismo, sobre todo porque el estricto análisis microeconómico difícilmente permite encontrar diferencias apreciables entre el comportamiento de la firma capitalista y el de las empresas llamadas de la economía social.” (Por tanto) “el microscopio no es la herramienta más adecuada para dilucidar el carácter ‘social’ de los agentes que estamos considerando. Al menos no es una herramienta suficiente. Porque, la esencialidad social de una empresa aisladamente considerada no depende, en última instancia, de que en ella se recreen de forma microscópica relaciones de poder no capitalistas. La firmeza en los principios a nivel celular carece de sentido si no se toma en cuenta al mismo tiempo el marco institucional, las relaciones clave entre grandes agregados, en suma, todas aquellas variables determinantes para orientar los objetivos estratégicos de amplios colectivos sociales, que es imposible captar y/o recomponer en el estricto marco de una unidad empresarial” Monzón (1992:13).

- Por otro lado, dado que la función de las entidades de la economía social se halla íntimamente ligada a la satisfacción de necesidades sociales y a la mejora de la

calidad de vida de la población y a la *resolución de los problemas sociales latentes*, objetivos que pretenden alcanzar mediante formas organizativas variadas, en todo caso ‘diferentes’ a las formas pública y capitalista, dos perspectivas de obligada consideración son la de los *problemas sociales sustantivos* y la *del análisis organizacional e institucional comparado* en relación a la resolución de estos problemas, y eventualmente al análisis de las innovaciones organizativas sociales.

*

Siendo empresas capaces de integrar la función económica y la función social, es decir, capaces de crear riqueza con eficiencia económica y distribuirla equitativamente, las cooperativas, mutuas y mutualidades, asociaciones, sociedades laborales, sociedades mercantiles controladas por sindicatos de trabajadores, algunos bancos cooperativos y otras estructuras jurídicas que integran la economía social (Monzón, 1992:13) *¿qué les une y qué les separa?*

A pesar de su escasa vertebración social y económica, salvo en determinados subsectores (como el de las cooperativas), que induce a hablar más de ‘empresas sociales’ que de sector institucional claramente definido del sistema económico ¿es posible identificar elementos teóricos que permitan delimitar externamente a este Sector en relación a los otros dos (el Público y el Capitalista) y que faculten emprender una clasificación interna del mismo?

La literatura ha sido prolífica en este ámbito y ha favorecido la multiplicación de concepciones y denominaciones, algunas de cuyas muestras fueron señaladas en el anterior apartado. La dificultad de la conceptualización y delimitación no es mínima pues, aunque ciertas categorías de entidades, al menos en el plano teórico son fácilmente encuadrables en un ‘sector diferenciado’, muchas otras se sitúan en ‘zonas institucionales fronterizas’ entre sector público, sector capitalista y sector de la economía social. Ello no legitima refugiarse en definiciones negativas de este Tercer Sector institucional (por ejemplo, Sector NO lucrativo, Sector de organizaciones NO gubernamentales).

Esta temática ya ha sido abordada en otro trabajo precedente publicado en esta misma revista (Chaves, 1996), razón por la cual no volverá a ser abordada aquí.

*

Con ser necesario, el balizamiento institucional del sujeto de la economía social como disciplina no es suficiente para identificar su ámbito objeto de estudio desde una perspectiva teórica explicativa y predictiva. La edificación de una *economía política de la economía social* debe pasar por comprender esta realidad en toda su complejidad, por

establecer las ‘leyes’ de funcionamiento y movimiento del Sector de la Economía social.

Ello, como bien señala Tomás Carpi (1988) exige un esfuerzo intelectual desde varios frentes:

Desde una perspectiva endógena al Sector debe desvelar: la lógica interna de comportamiento de las entidades de Economía social, consideradas individualmente (como empresas) y de forma global, como conjunto sistémico; sus condiciones estructurales de estabilidad, sus contradicciones internas, sus sesgos, así como su funcionalidad para con determinadas variables y criterios (como son la eficiencia, democracia, aprendizaje, innovación en sentido plural, etc.).

La contrastación empírica debe confirmar o refutar, en este contexto, teorías enfrentadas que proliferan en esta disciplina: por ejemplo, ‘las entidades de economía social son agentes portadores de democracia y que profundizan en la participación social y económica, en lugar de ser agentes de control autocrático’; son ‘fuentes de innovación social y organizativa, en lugar de agentes de parálisis’; son ‘fuentes de empleo, más estable y creativo, en lugar de nuevas formas de precarización del mercado de trabajo’; son ‘formas protectoras del pluralismo y de las preferencias de las minorías, en lugar de guardianes de los privilegios de las élites’; etc., y poner de relieve los límites y condiciones en los que estas teorías se cumplen, por ejemplo, la ‘teoría del amateurismo’ (ver Sajardo, 1996) debe circunscribirse a determinadas organizaciones altruistas y no al conjunto de la economía social (menos aún a sus entidades que valorizan el factor trabajo, como las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales).

Desde una perspectiva holística, la economía política de la economía social debe desvelar la funcionalidad de este sector institucional en el conjunto del sistema económico; en otras palabras, debe dar explicación a la presencia de la economía social en determinados ámbitos (actividades, grupos sociales, regiones y países) y no en otros. La perspectiva de los problemas sustantivos sociales (en el mercado de trabajo, del desarrollo local, de la mejora en los servicios personales colectivos, etc.) y la del diferencial de eficiencia y eficacia en la resolución de tales problemas en relación a las iniciativas capitalista y pública, son útiles para esta tarea.

La perspectiva histórica tampoco debe ser obviada. En efecto, la presencia actual de la economía social no sólo es el resultado del contexto y sus contradicciones actuales sino el resultado de un proceso que se ha venido gestando históricamente. *Cada ‘nueva ola’ de aparición de entidades de economía social debe situarse en su contexto, es decir, en realidades social, institucional e históricamente determinadas.*

Teorías explicativas a este respecto pueden encontrarse en Vienney (1980, 1994) y en Sajardo (1996). El primero ofrece una visión marxista de la formación de las organizaciones mutualistas de la economía social. Señala que surgen como consecuencia de dos líneas de fuerza: (a) una resistencia de ciertos actores sociales (trabajadores, artesanos, agricultores, etc.) a la extensión de la producción mercantil capitalista que amenaza la continuidad de su actividad económica, y (b) la adaptación funcional de estos actores a las reglas del sistema dominante. La segunda recoge y analiza la abundante literatura anglosajona basada en el enfoque Nonprofit Organizations, en la cual las teorías de fallos de ejecución (del Sector Público y del Sector Capitalista) en la satisfacción de demandas sociales ocupan una posición destacada.

Introducir la perspectiva dinámica en el análisis es también necesario. Su justificación se encuentra en el hecho de que *la realidad evoluciona*, cambian los modos de intervención del sector público y con ellos la regulación institucional que atañe a las entidades de economía social, a las relaciones entre economía social y sector público, a los modos de provisión pública de servicios de interés social, cambian también las creencias y los valores, cambia la tecnología y las relaciones de producción, y cambian las relaciones de poder; y en este ‘mundo en transformación’, los espacios de aparición y extensión de la economía social se alteran.

Dentro de este contexto, la economía social ya existente evoluciona y se transforma, adaptándose a las exigencias del entorno (por ejemplo, creando conglomerados de entidades de economía social, macroentidades de economía social y holdings cooperativos (véase Chaves, 1999)), mientras emergen nuevas expresiones de la economía social.

Dada su relevancia para entender la dinámica de la economía social, todos estos factores deben ser estudiados, lo que de nuevo subraya la *necesidad de adoptar una perspectiva compleja, holística e interdisciplinar*. Las condiciones internas y externas de su desarrollo (y no de su involución, o banalización como la denominan algunos, que incide en su tendencia al *isomorfismo organizacional* (Bager, 1994) en relación a la forma dominante -pública o capitalista- en la actividad de referencia, deterioro de su identidad diferenciada) que desvelan obstáculos externos, amenazas u oportunidades a su desarrollo, así como debilidades y fortalezas intrínsecas de la economía social, no pueden ser obviadas del análisis.

Dos trabajos que recogen claramente esta perspectiva analítica desde la que concebir el ámbito objeto de estudio y el enfoque metodológico son Ben Ner y Anheier (1997) y Tomás Carpi (1997).

Las anteriores bases metodológicas, sucintamente pergeñadas, serían suficientes si de un enfoque de economía política de la economía social, explicativo y predictivo, se tratara.

Sin embargo, entendemos que esta disciplina científica debe aspirar a más, sobre todo si el objeto de estudio se halla íntimamente imbricado con la vocación por resolver problemas sociales y con la innovación social. Un Enfoque de Economía social ofrece una proyección intelectual que consideramos más interesante pero también más difícil. Ello nos obliga a desarrollar y justificar este enfoque y la pertinencia del mismo en la disciplina científica de referencia.

4 El enfoque metodológico de la economía social

An economist studying the problems of the disadvantaged and using his understanding to purpose remedies is a social economist. And social economics itself is a holistic, ameliorative and value-directed approach to economics (Dugger, 1977:299). De esta manera tan directa, simple y a la vez cargada de significado, sintetiza este economista americano los elementos básicos del Enfoque de Economía social.

En otras palabras, un proceso intelectual guiado por valores explícitos y socialmente relevantes, una perspectiva prescriptiva y activista del trabajo del científico social y no meramente explicativa y predictiva, un enfoque analítico crítico pero constructivo orientado a la transformación social, el reconocimiento de la complejidad, dinamismo y multidimensionalidad de los problemas sociales que exige la introducción de métodos analíticos basados en la interdisciplinariedad y en una ontología holística o sistémica, conforman la trama de la heurística de este enfoque.

Defenderemos en este apartado que este enfoque no sólo es relevante para el economista en general sino que resulta especialmente indicado para el economista cuyo campo problemático es la economía social como proceso real, en sí misma considerada y/o en su relación con el resto de la sociedad.

El enfoque metodológico de la Economía social se encuentra íntimamente ligado a la dimensión moral. Y esta dimensión ha suscitado a lo largo de toda la historia del pensamiento económico un encendido debate epistemológico. El *leit motiv* de la importancia conferida a los juicios de valor debe situarse en la supuesta relación inversa entre la presencia de éstos en el proceso intelectual, por una parte, y la objetividad y por tanto en la posibilidad misma de edificar conocimiento científico, por otra.

Conviene recordar la postura adoptada por la corriente principal de la economía, para a continuación situar el Enfoque de Economía Social. Aquella, la *Economics*,

apostó desde sus principios por una postura epistemológica de neutralidad valorativa o a-moralidad. La conocida división positivo-normativa del campo problemático, donde la vertiente ‘positiva’ había extirpado todo resquicio de valores los cuales habían sido lanzados a la vertiente ‘normativa’, era una consecuencia coherente con esta epistemología pretendidamente neutralista.

La debilidad de esta postura epistemológica ha sido ampliamente puesta de manifiesto por economistas críticos, e incluso por economistas ligados a la corriente principal.

Tres críticas le han sido lanzadas.

La primera crítica consiste en sacar a la luz el hecho de que una apuesta por la neutralidad valorativa es en sí misma una manifestación de juicios de valor. Esta epistemología conduce a que, cuestionados los economistas de esta corriente al respecto de qué hacer en relación a problemas como la existencia de millones de personas muriendo de hambre en el mundo, en situación de desempleo o privadas del acceso a bienes y servicios considerados básicos como agua potable, vivienda o servicios socio-sanitarios, afirmen que son cuestiones sobre las que, en su calidad de economistas ‘positivos y neutrales’, tienen poco que decir, pues se trata de un problema de juicios normativos. A todas luces esta posición ‘neutralista’ no es realmente neutral, es una opción por no hacer nada. Como bien ilustra Klein (1991:146) en referencia a este punto “todos hemos leído historias de inquilinos que oyeron gritos y miraron en silencio mientras en la vecindad ocurría una violación o un asesinato; permanecían callados (‘neutrales’) porque ‘no querían verse involucrados’; los editoriales de los periódicos comentan a menudo tales incidentes, recalcando que ‘no verse involucrados’ es en realidad igual que tolerar lo que está ocurriendo, es decir, no hacer nada es en efecto una postura”. Desde este punto de vista, la corriente principal de la economía debe ser doblemente criticada: (a) por no ser capaz de (o no desear) reconocer que su aceptación o su fallo en comentar ‘lo que es’, es en sí mismo un pronunciamiento normativo, y (b) porque su opción valorativa realmente explicitada, la neutral, sea tan pobre, poco útil, para hacer frente a los problemas sociales reales.

La segunda crítica radica en poner de manifiesto el doble discurso epistemológico del paradigma de la economía neoclásica, consistente en exteriorizar una imagen de neutralidad valorativa de sus desarrollos teóricos, mientras la heurística de este paradigma, y por tanto toda la teoría edificada a su calor, se halla guiada por un determinado sistema de valores. No son pocos ni de escasa relevancia los economistas que se han volcado en el análisis de los presupuestos valorativos que se esconden tras el ‘velo de neutralidad’ de la *Economics*. Amartya Sen es uno de ellos. Una importante parte de su trabajo se ha dirigido a retirar el disfraz del paradigma neoclásico, identificando y analizando su ética, la cual, en pocas palabras puede bien ser resumida en unas cuantas normas de comportamiento, que de sobra son conocidas por los

investigadores de la ciencia económica: el egoísmo, el oportunismo, y la alta valoración de la libertad económica individual (preferentemente la de libre empresa). ¿Es ésta realmente la forma como viven y *cómo deben de vivir los seres humanos?*, se pregunta este Premio Nobel.

Pero en los anteriores frentes no se agotan las críticas. El elemento neurálgico de las construcciones intelectuales del paradigma neoclásico, la economía de mercado (preferentemente capitalista) denominada competencia perfecta, no se sostiene en la realidad con las premisas de este mismo paradigma, exige un marco institucional y valorativo. Todo economista mínimamente realista ha reconocido este hecho, incluso economistas pertenecientes a la corriente principal (desde los clásicos Smith y Malthus a Hayeck y Okun). Las palabras de Hirschman son reveladoras al respecto (1984:375): “la empresa y la eficiencia económica se basan en la confianza mutua entre las partes contratantes (...) Dicha confianza debe ser autónoma, es decir, no puede estar vinculada demasiado estrechamente al interés egoísta. (Siguiendo) Hirsch (...) ‘los valores personales básicos de honestidad, veracidad, confianza, moderación y sentido del deber constituyen todos insumos necesarios para una sociedad contractual eficiente’ (...) la suma de todos estos valores éticos que se requiere que posean las personas lleva a concluir que el mercado, para operar en debida forma, necesita dosis bastante significativas de benevolencia y moralidad”. La competencia perfecta se revela así como una institución que, más allá de los modelos teóricos que residen en las cabezas de numerosos economistas ‘positivos’, exige valores, pero también otras instituciones para hacerse una realidad, como tempranamente puso de relieve Adam Smith.

Estas críticas nos han permitido llegar a una conclusión crucial, por otra parte ya señalada con anterioridad, que el análisis económico *no puede hacer abstracción de la dimensión valorativa* y que *todo proceso intelectual se halla guiado e impregnado de valoraciones*. En efecto, como señala Myrdal (citado en Jordán, 1984:60): “los hechos no se organizan ellos solos en conceptos y teorías nada más que con contemplarlos; en realidad, excepto dentro del marco de los conceptos y de las teorías, no hay hechos científicos, sino solamente caos. En todo trabajo científico hay un elemento apriorístico que no puede escapársenos. Antes que puedan darse respuestas es preciso formular los interrogantes, los cuales son una expresión de nuestro interés en el mundo, son, en el fondo, valoraciones. Las valoraciones están así implicadas ya necesariamente en la etapa en que observamos los hechos y continúan en el análisis teórico, y no sólo en la etapa en que sacamos inferencias políticas de los hechos y las valoraciones”. En análogos términos otro gigante de la ciencia económica, Schumpeter, recoge también esta idea (véase Heilbroner y Milberg, 1998): “el trabajo analítico va necesariamente precedido de un acto preanalítico de conocimiento que suministra el material bruto del esfuerzo analítico (acto cognoscitivo que denomina “**visión**”) (...) y esa visión es ideología casi por definición (...) el esfuerzo analítico empieza una vez que hemos concebido nuestra visión del mundo de los fenómenos que atrae nuestro interés, con independencia de que ese conjunto se encuentre en tierras vírgenes o en suelo ya

previamente cultivado (...) El trabajo factual y el trabajo teórico, entrado en esa relación infinita de toma y daca, moviéndose recíprocamente a prueba de un modo natural y planteándose el uno al otro tareas nuevas, acabarán produciendo modelos científicos, pero (...) debería estar completamente claro que la ideología tiene anchas puertas para penetrar en ese proceso” (citado en Jordán, 1984:61).

El reconocimiento de la comunión entre valoraciones y proceso científico en las ciencias sociales, y en concreto en la economía, ¿significa la imposibilidad de obtener objetividad, y con ella de científicidad?

En absoluto. Retomando nuestro hilo argumental desarrollado en la sección 2, la piedra angular de esta cuestión la estableció Myrdal al separar los conceptos de objetividad y neutralidad en las ciencias sociales, y al defender que era posible alcanzar objetividad sin tener que ‘posicionarse’ en la neutralidad. Lo que confiere la propiedad de objetividad a un determinado conocimiento es su doble condición de comunicabilidad y de contrastabilidad. Se rechaza así la necesidad de ausencia de juicios de valor, base de la concepción ‘neutralista’, como criterio de objetividad. Si los juicios de valor son comunicables y contrastables, no generan merma en la objetividad. Ello exige, por un lado, analizar estos valores y determinar si son susceptibles de entrar en un proceso de crítica intersubjetiva. Por otro lado, exige idear y explicitar reglas de procedimiento científico al respecto.

El trabajo de clásico de Hutchison (1971), por un lado, y la diferenciación entre juicios de valor o enunciados éticos (o básicos) y prescriptivos (o no básicos), por otro, constituyeron elementos fundamentales en relación a este tema. Vimos que a la luz del segundo tipo de enunciados (los prescriptivos), los análisis pueden ser objeto de contrastación, por lo que si este tipo de juicio se explicita de entrada por el científico, se garantiza el “juego científico”, es decir, se garantiza la comunicabilidad y la contrastabilidad, base de la objetividad. Son estos segundos tipos de valores los que van a guiar nuestro análisis y van a permitir la objetividad, pues pueden ser lógicos, consistentes y explicitados.

En cuanto a las reglas que han de seguirse al introducir las valoraciones sin mermar la objetividad, éstas han sido detalladas por Myrdal como sigue (Jordán, 1984):

- (a) desarrollar una conciencia total de las valoraciones que determinan realmente nuestra investigación teórica y práctica, explicitándolas desde un principio;
- (b) observar esas valoraciones desde nuestro punto de vista respecto a la relevancia, significación y factibilidad en la sociedad estudiada;
- (c) transformarlas en premisas específicas de valor para la investigación;
- (d) determinar el enfoque y definir los conceptos en términos de un conjunto de premisas de valor explícitamente asentadas.

La presencia de las valoraciones en el proceso científico queda así despojada de su cariz peyorativo, pues éste deriva fundamentalmente de la idea de evitar legitimar un proceso intelectual que introduce ‘subrepticamente’ juicios de valor mientras pretende, ilegalmente, conseguir el sello de objetividad y con él de calidad científica.

Pero aún hay más, toda la *démarche* del proceso científico, que incluye desde la selección del foco de análisis y la perspectiva metodológica hasta la finalidad del conocimiento y el carácter de la investigación, dependerá del enfoque valorativo adoptado. Y es precisamente el reconocimiento de esta idea y la consciencia de sus consecuentes implicaciones epistemológicas y metodológicas lo que caracteriza al Enfoque de Economía social. Debemos plantearnos la siguiente cuestión:

¿Cuáles son las implicaciones de un proceso cognitivo valorativamente condicionado?

Esta cuestión constituirá el hilo conductor del resto de este apartado. Tras analizar brevemente las consecuencias de un proceso intelectual ‘valorativamente neutral’, nos extenderemos en un proceso explícitamente no neutral, guiado por valores socialmente relevantes: el Enfoque de Economía social.

En relación al foco de análisis y al eventual diálogo interdisciplinar, el Enfoque ‘Neutralista’ prioriza la elección de problemas marcados por la abstracción, despojados de componentes sociales y valorativos. Dado que los hechos sociales, el objeto de la economía, llevan inherente estos componentes, la tendencia natural de los trabajos neutralistas es la de profundizar en la abstracción, por ejemplo, tendiendo a concebir a la economía más como un método (a lo Robbins) que por su objeto, y a edificar construcciones teóricas preferentemente formales y lo más alejadas posible de la realidad. Esta tendencia, como pusimos de relieve en la sección relativa a la evolución de la ciencia económica, es un hecho constatado.

La finalidad del conocimiento científico también se halla condicionada por un enfoque neutralista. Si éste sólo pretende descifrar la realidad ‘positiva’ tal cual es, su vocación será exclusivamente explicativa, buscando leyes, y predictiva. El hallarse despojado de valores positivos le incapacita para valorar esos conocimientos explicativos y predictivos y por tanto para identificar realidades problemáticas, pues una situación sólo se considera problemática a la luz de un determinado esquema ‘deseable’. Esta perspectiva es asimismo a-crítica, e impregnada de una vocación de ‘no hacer nada’, de ceñirse exclusivamente a revelar ‘lo que hay’, lo que le confiere un claro carácter inmovilista, proclive al mantenimiento del *statu quo*.

El Enfoque de Economía social reconoce que el proceso cognitivo en las ciencias sociales es valorativamente condicionado. Coherente con esta premisa y por

mor de la objetividad, exige al economista que explicite honestamente el sistema de valores socialmente relevantes que va a orientar su análisis, para ser el punto de referencia de la crítica intersubjetiva en el debate científico. La dimensión moral adquiere un lugar central en la labor del economista, pues, en primer lugar, va a ser la que guíe su trabajo y, en segundo lugar, va a ser en sí misma objeto de análisis por parte de este científico social.

Desde el primer plano de la introducción de la dimensión moral, las premisas valorativas cumplen una triple función-guía en el proceso científico (Dugger, 1977):

- (a) definen el foco de análisis o problemas socioeconómicos a los que va a prestar atención el científico, por ejemplo, asignando una mayor prioridad a cuestiones relativas a los efectos de las pensiones reducidas de un importante segmento de la tercera edad frente a cuestiones sobre imposición de multimillonarios retirados;
- (b) guían la búsqueda de alternativas o soluciones a los problemas sociales identificados en la fase anterior, por ejemplo, cambios en los programas de seguridad social y pensiones frente a la eutanasia;
- (c) estimulan la reflexión y la crítica de todo el cuerpo social, no únicamente de los ‘especialistas’, abriendo con ello las puertas al debate social, al cuestionamiento del orden existente y a la transformación social.

Desde el segundo plano, los valores deben ser conceptualizados, clasificados, relacionados entre sí (por ejemplo, definiendo complementariedades y/o incompatibilidades) y relacionados con los procesos económicos. En este contexto la primera tarea de un economista social es, obviamente, definir el sistema de valores “socialmente relevantes” que va a guiar su trabajo.

En fin, como indica Tomás Carpi (1988:102), “en contraposición a la Economía ortodoxa, que concibe el proceso intelectual que desarrolla el economista como desprovisto de valores o no preocupado por ellos, y limitado a analizar los procesos y relaciones económicas de forma social y políticamente aséptica, la Economía social considera central partir de unos valores explícitos (..) a efectos de detectar los problemas y contradicciones que define el *statu quo* social con una finalidad crítica y política. Según esta concepción el economista debe preocuparse del análisis de los valores y de las implicaciones morales de los procesos económicos. El mercado ya no es considerado como el árbitro último de los valores económicos y la Economía social debe ocuparse de desvelar y discutir los valores que lo guían”. *This is what could be truly social about social economics (..) turn economics into a socially relevant discipline* (Cochran, 1979:131).

El sentido “socialmente relevante” de los valores no es, empero, unívoco. Dugger, por ejemplo, un economista institucionalista americano de los últimos lustros, considera que los valores deben enfocarse a dar respuestas científicas a los problemas de los débiles, debiendo esas premisas de valor ser aceptadas por los grupos de interés

involucrados en los problemas relevantes objeto de análisis. Müller-Armack y Eucken, economistas alemanes representativos de la concepción ‘*Ordnungstheorie*’ (teoría del orden) de la política económica, han guiado sus trabajos sobre la base de dos premisas de valor: la libertad y la justicia social. En nuestro país, y posicionándose claramente en un Enfoque de Economía social, Tomás Carpi (1997) ha partido de los siguientes principios valorativos: la preservación de la vida humana, la libertad (personal), la democracia, el desarrollo de las fuerzas productivas coherente con la coevolución sociedad-medio ambiente y la igualdad de oportunidades. Las inferencias metodológicas y prescritivas de cada uno de estos autores se halla ligada directamente con los sistemas de valores de partida. Sus análisis, evidentemente pueden ser corroborados o no por los dos tests posibles: el de la coherencia teórica y el de la relevancia empírica.

¿Por qué varía la interpretación de los valores ‘socialmente relevantes’?

Desde nuestro punto de vista consideramos que un sistema de valores socialmente relevante es aquel que lleva inherente la premisa de satisfacer las demandas (necesidades) sociales y mejorar la calidad de vida de toda la población. Los trabajos de Cunha (1988) y de Tomás Carpi et al (1993) arrojan buena luz en este campo, al precisar el concepto y contenido de las necesidades fundamentales del ser humano, diferenciándolas de los conceptos de estilo de vida (o modo de satisfacción de esas necesidades, el cual se halla social y culturalmente condicionado) y de necesidades biológicas. Con Maslow, identifican cinco familias de necesidades: (1) fisiológicas (nutrición,..), (2) de seguridad (de las personas, del empleo,..), (3) de interacción social y de comunicación (amor, estima, participación, necesidad de pertenecer a un grupo,..), (4) de estima y de reconocimiento social, (5) de realización personal (necesidad de justicia, de búsqueda de la verdad, de trascendencia religiosa, de encontrar sentido a la vida..). Toda ética (o sistema de valores) que sea funcional con la premisa de satisfacer esas cinco familias de necesidades sociales, respetando ciertas diferencias culturales y sociales, y de mejorar la calidad de vida de toda la población, se dirá que es ‘socialmente orientada’. De ahí que existan diferentes éticas ‘socialmente orientadas’; lo que sí puede deducirse es que existen muchas otras éticas que deberán ser rechazadas por su falta de funcionalidad con esta premisa³.

³³ Amartya Sen ha sido uno de los economistas que más profundamente ha estudiado estos temas. Su distinción entre las capacidades y las realizaciones de bienestar es crucial, distinción que remite a los conceptos de indicadores de bienestar y oportunidades de bienestar. Según él, la renta real (o el conocido PIB) sería el candidato apropiado para captar el concepto objetivo de bienestar, pues la posesión de un mínimo de cosas vitales (vivienda, alimento, asistencia sanitaria, educación, etc. parece constituir (o, al menos, condicionar) el bienestar de una persona. Entiende que este indicador de bienestar revela una ética, la utilitarista basada en el ‘fetichismo de los bienes’, que hace de ellos cosas cuya posesión es valiosa por sí misma. Por el contrario, según él, los bienes son valiosos simplemente como medios para otros fines, y lo importante, entonces, no es lo que uno posea, sino el tipo de vida que uno lleva. Así, la simple posesión de bienes -la opulencia- no puede ser el indicador real de bienestar, porque los bienes son sólo los medios para el bienestar. Lo que uno logra con esos bienes es lo que Sen denomina ‘realizaciones’, y es el conjunto de realizaciones lo que indica como uno está, el indicador de bienestar (Sen, 1998).

Explorando este campo, Cunha (1988) diferencia dos 'éticas' mayores contrapuestas, que denomina respectivamente 'funcional' y 'territorial', ambas bien conocidas. El sistema de valores de la primera se compone de los siguientes elementos: eficacia, racionalidad económica, individualismo, dominación de la naturaleza, prioridad del poseer, siendo sus valores instrumentales en la economía la prioridad asignada a la economía de mercado, la búsqueda del lucro, el riesgo, el interés individual, y en la política las estructuras jerárquicas y autoritarias y el mantenimiento del statu quo. El sistema de valores de la segunda reposa en cambio sobre: la igualdad, la racionalidad social, la solidaridad, la armonía con la naturaleza, la prioridad del ser, siendo sus valores instrumentales en la economía la prioridad asignada a la economía mixta, la satisfacción de las necesidades, la seguridad y el interés colectivo, y en la política estructuras abiertas a la participación y a la democracia, y el aliento de la experimentación social.

Analizar cuál de ambos sistemas de valores resulta más funcional o promueve en mayor grado la satisfacción de las necesidades sociales y la mejora de la calidad de vida constituye una primera tarea intelectual de indudable trascendencia a desempeñar por el economista.

No menos relevante es analizar la complementariedad y/o incompatibilidad entre los diferentes valores (no sólo los que en principio atañen más al campo económico) y entre éstos y los procesos económicos. Esta línea cognitiva ha sido explorada por autores como Rawls e Hirschman. El primero, en su Teoría de la Justicia, al señalar que 'un alejamiento de las instituciones de la libertad para todos (...) no puede justificarse o compensarse con una mayor ventaja social o económica' (citado en Hirschman, 1984:56), puso de manifiesto las tensiones y contradicciones entre distintos tipos de valores y tipos de desarrollo económico. Más prolífico en esta línea ha sido Hirschman, (1984:184) quien señaló que "el crecimiento económico, el progreso social y la libertad -o más sencillamente el respeto por los derechos humanos- no avanzan necesariamente juntos. En particular (...) algunas variedades del crecimiento económico son enteramente compatibles con el retroceso social y político (...) Sentimos (por ello) una nueva inclinación a explorar, casi a partir de cero, los mecanismos de las interacciones existentes entre la economía, la sociedad y el Estado". Ante problemas de esta índole resulta necesario recurrir a un sistema de valores que oriente las prioridades políticas. Continúa Hirschman (1984: 211-212) diciendo: "ridiculicé la noción de que 'todas las cosas buenas van juntas'. El analista de políticas de inclinación práctica opera normalmente bajo un supuesto más débil, pero relacionado: le gusta pensar que, por lo menos, un mejoramiento posible de la elaboración de políticas que ha descubierto gracias a su investigación elevará el área de su especialidad mientras que el resto del mundo permanece igual, de modo que el mundo en conjunto se encontrará en un estado mejor ¿Pero qué ocurrirá si no puede tenerse esta modesta seguridad? ¿Qué diremos si el mejoramiento de las políticas en el campo de la salud pública o la educación, por ejemplo, puede conducir a violaciones más generalizadas de los derechos humanos? (...)

El analista puede entonces optar por abstenerse (..) pero esta autonegación es excesiva y puntual. Parece indicado otro camino: el analista deberá añadir a sus preocupaciones la posible *existencia de consecuencias perversas, en otras áreas de la política pública, de un avance que pudiera lograrse en su propia área*. Las consideraciones de esta clase son formalmente similares a la búsqueda de efectos colaterales negativos que hoy forma parte de todo estudio de los políticos”.

Estos campos de análisis, insistimos, permanecen fuera del horizonte heurístico del economista de la corriente convencional de la economía. Para él simplemente no existen debido a su propia opción valorativa, la neutral.

¿Cómo afecta a la heurística intelectual el Enfoque de la Economía social?

En primer lugar, *confiere trato de privilegio a unas problemáticas* sobre otras para ser objeto de análisis. La selección del objeto de estudio se realiza a la luz de un prisma, el sistema de valores explicitado por el economista al inicio de su tarea. El foco de análisis son ahora problemas social y económicamente relevantes y no la faceta económica de la realidad social. De este modo emergen problemas sustantivos más prioritarios que otros, como el desempleo y la exclusión socio-laboral, el hambre, la falta de cohesión social y económica, la ausencia de mecanismos articuladores de la participación, etc..

La concepción del proceso científico guiado por valores socialmente relevantes propia del Enfoque de Economía social afecta, en segundo lugar, a la finalidad misma de la labor intelectual del economista. Ésta queda vinculada a tales valores, en otras palabras, se pretende que redunde en beneficio del progreso social. Por consiguiente, como afirma Tomás Carpi (1988), lejos de concebir esta tarea intelectual como algo en sí mismo considerado, edificando conocimiento científico en sus vertientes explicativa y predictiva por “afán de saber más”, como defiende el enfoque convencional de la economía para la denominada economía positiva, el Enfoque de Economía social entiende que esa *labor debe ser socialmente útil*.

Las consecuencias de esta concepción de la finalidad del trabajo del economista son dobles:

En primer lugar, el investigador abandona la condición de académico aislado del mundo secular para introducirse e involucrarse en él activamente asumiendo el rol de *intelectual comprometido* (en el sentido de Baran, 1969; Chomsky, 1974; Dugger, 1977; Cochran, 1979; Tomás Carpi, 1988).

En segundo lugar, las funciones intelectuales del economista social se amplían significativamente en relación a las del economista convencional. En efecto, además de urdir las necesarias teorías explicativas de la realidad e inferir predicciones, tareas

consideradas ‘mínimas’ para un científico y que desde luego agotan la labor del economista ‘positivo’, el economista social ha de:

(a) analizar la realidad a la luz de su doble instrumental: la teoría explicativa y su sistema de valores de partida, *criticando y detectando* problemas o fenómenos discordantes en el proceso económico en relación a tales valores (recordemos que esa valoración sólo puede hacerse si existe un sistema de valores de referencia), alentando así la crítica social; y

(b) tratar de proponer soluciones a esos problemas, lo que significa introducir una *perspectiva prescriptiva* en su proceso intelectual. Su capacidad creativa, innovadora y de generación de analogías en relación a realidades foráneas constituye un activo fundamental al respecto. En efecto, sus prescripciones pueden emanar de su creatividad o de su conocimiento de experiencias e innovaciones activadas de modo espontáneo y voluntarista desde la propia realidad social, aunque de modo experimental y aislado, que el científico valoriza, enjuicia y utiliza en forma de analogía cognitiva en otros contextos.

Es precisamente la aplicación de un Enfoque de Economía social la que se halla detrás de varios de los cambios económicos, sociales e institucionales más importantes de la historia contemporánea.

De la mano de los economistas de mayor relevancia como A.Smith, K.Marx y J.M.Keynes, han surgido las ‘prescripciones’ económicas más relevantes, respectivamente, la economía de mercado, la economía de planificación central y la política macroeconómica de estabilización de la demanda (véase Cochran, 1979). Fenómeno análogo, aunque de menores dimensiones, se ha gestado a lo largo de la historia contemporánea de la economía social como campo problemático: los avances en el cooperativismo, asociacionismo y autogestión en el siglo pasado no fueron ajenos a las aportaciones de pensadores tan relevantes como Buchez, Owen, Proudhon y Fourier, por citar algunos de los más relevantes. De modo semejante, en los últimos lustros el fenómeno de las cooperativas sociales en Europa y sobre todo en Italia, no puede entenderse al margen del papel desempeñado por el mundo intelectual. La economía y la sociedad, en realidad, evolucionan por las innovaciones y experimentos sociales implementados por la iniciativa social espontánea con o sin el apoyo de intelectuales ‘activos’.

Un proceso intelectual guiado por valores y con vocación prescriptiva, como es el Enfoque de Economía social no puede ser ajeno a la aprehensión de la realidad social en toda su complejidad, dinamismo y multidimensionalidad (Cochran, 1979). La primera implicación radica en que se requiere desarrollar el proceso intelectual desde un *enfoque realista*, constituyendo ello en sí mismo un indudable límite a los procesos de abstracción y al abuso de métodos hipotético-deductivos. La segunda implicación metodológica deriva de la propia naturaleza del foco de análisis del economista: los

problemas socialmente relevantes y no sólo la fase económica de la realidad social, pues como apuntaba Bunge “no hay problemas puramente económicos, lo que comúnmente llamamos ‘problemas económicos’ son problemas sociales multidimensionales que involucran no sólo la economía sino también la política y la cultura”.

La naturaleza multifacética (económica, social, política, psicológica) de los problemas, y en consecuencia, de las causas y remedios a éstos, dada la intensa relación entre tales facetas, condiciona al economista social a *abordar la realidad de una manera holística*, y con ella a adoptar una perspectiva metodológica interdisciplinar. Como señala Tomás Carpi (1988:103) si la preocupación del economista social pasa de lo estrictamente económico (el hombre económico) a lo social (el hombre social) como realidad global e indisoluble, la perspectiva con la que cabe enfocar el estudio de los problemas deja de ser disciplinar para ser interdisciplinar, considerando los procesos sociales como realidades inescindibles, que no pueden entenderse plenamente de forma seccional.

En la interdisciplinariedad no se agotan las implicaciones metodológicas del Enfoque de Economía social. Cualquier problema social y económico se define, aprehende, explica y resuelve mejor si se sitúa en su contexto real global. La necesidad de situar el problema social en este contexto real implica considerar las *diferentes dimensiones de la realidad*, su carácter dinámico, sus marcos institucional, histórico y cultural y sus relaciones sociales y de poder, su naturaleza sistémica.

5. Bibliografía

- ARCHAMBAULT,E. (1986): “L’économie sociale est-elle associée aux grandes fonctions des pouvoirs publics?”, *RECMA - Revue des Etudes Coopératives*, nº 18, pp. 23-43.
- BALLESTERO,E. (1990): *Economía social y empresas cooperativas*, Alianza Universidad, Madrid.
- BARAN,C. (1969): “El compromiso del intelectual”, *El Trimestre Económico*, Vol. 28, nº 112.
- BAREA,J. (1990): “Concepto y agentes de la Economía Social”, *Ciriec-España*, nº 8, pp. 109-117.
- BAREA,J. (1991): “La economía social en España”, *Economía y sociología del trabajo*, nº 12, pp. 8-16.
- BAREA,J. y MONZON,J.L. (dir) (1992): *Libro blanco de la economía social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BEN-NER,A. (1986): "Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Markets Economies"; En ROSE-ACKERMAN,S (Ed) (1986), pp. 94-113.
- BEN-NER,A. (1987): "Producer Cooperatives: Why do they Exist in Capitalist Economies?"; En POWELL,W. (Ed), pp. 434-464.
- BEN-NER,A. y ANHEIER,H. (1997): “Cambios a largo plazo en el tamaño y límites de los sectores privados con ánimo de lucro, sin ánimo de lucro, cooperativas y públicos”; En MONNIER,L. y THIRY,B. (dir), pp. 35-58.

- BEN-NER,A. y PUTTERMAN,A. (Ed) (1998): *Economics, Values and Organizations*, Harvard University Press, USA.
- BIDET,E. (1997): *L'économie sociale*, Le Monde éditions, Paris.
- BORZAGA,C. y MITTONE,L. (1997): "The multi-stakeholders versus the nonprofit organizations". *Working paper*, Dpt. of Economics, Universidad de Trento.
- BOULDING,K.E. (1969): "Economics as a moral science", *American Economic Review*, Mayo, pp. 1-12; (Trad. Castell.: En AAVV (1972): *Crítica a la ciencia económica*, Periferia ediciones, Buenos Aires, pp. 65-90).
- BOULDING,K.E. (1976): *La economía del amor y del temor: una introducción a la economía de las donaciones*, Alianza, Madrid.
- BURGENMEIER,M. (1992): *Plaidoyer pour une économie sociale*, Economica, Paris.
- CASADO,D. (Coord) (1995): *Organizaciones voluntarias en España*. Hacer. Barcelona.
- CASTRO,S. y ALIX,N.(1990): *L'entreprise associative*, Economica, Paris.
- COCHRAN,K.P. (1979): "Why a social economics?", *Review of social economics*, Vol. 37, Abril, pp. 121-132.
- COX,H. (1997): "Cambio de paradigmas en la política económica alemana: ¿de la tradicional empresa pública a la empresa regulada?"; en MONNIER,L. y THIRY,B. (dir) (1997), pp. 59-74.
- CUNHA,A. (1988): "Systèmes et territoires: valeurs, concepts et indicateurs pour un autre développement", *L'espace géographique*, nº 3, pp. 181-198.
- CHAVES,R. (1997): "Economía política de la economía social. Una revisión de la literatura económica reciente", *Ciriec-España*, nº 25, Abril, pp. 141-162.
- CHAVES,R. (1999): "Los grupos empresariales de economía social. Un análisis desde la experiencia española"; En BAREA,J., JULIÀ,J. y MONZON,J.L. (dir): *Grupos empresariales de la economía social en España*, Ciriec-España edl, Valencia.
- CHAVES,R. (1999): *Proyecto docente e investigador, perfil "Política Económica"*, Departamento de Economía Aplicada – Universitat de València, Capítulo: La Economía Social.
- CHOMSKY,N. (1974): *La responsabilidad de los intelectuales*, Ariel, Barcelona.
- DE LA SAGRA,R. (1840): *Lecciones de Economía Social*, Imprenta Ferrer, Madrid.
- DEFOURNY,J. y MONZON,J.L. (dir) (1992): *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*, Ciriec-España editorial, Valencia.
- DUGGER,W.M. (1977): "Social economics: one perspective", *Review of social economics*, Vol. 35, Dec, pp. 299-310.
- ESTAPE,F. (1990): *Introducción al pensamiento económico. Una perspectiva española*, Espasa-Calpe, Madrid.
- FREY,B.S. (1983): *Para una política económica democrática. Una introducción teórica*, Alianza editorial, Madrid (1987).
- GALBRAITH,J.K. (1973): *La economía y el objetivo público*, Plaza y Janés, Esplugues.
- GIDRON,B.; KRAMER,R. y SALAMON,L. (1992): "Government and the third sector in comparative perspective"; En: AAVV (Ed): *Government and the Third Sector*, Jossey Bass Publishers, San Francisco.
- GUESLIN,A. (1987): *L'invention de l'économie sociale*, Economica, Paris.
- GUI,B. (1991): "The economic rationale for the third sector. Nonprofit and other noncapitalistic organizations", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 61, nº 4, pp. 551-572.
- HANSMANN,H. (1980): "The role of Nonprofit enterprise", *Yale Law Journal*, Vol. 89, nº 4, pp. 835-901.

- HEILBRONER, R. y MILBERG, W. (1995): *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*, Paidós, Barcelona, 1998.
- HERRANZ, J.L. (1996): “La participación de las instituciones participativas como medida de política económica y de bienestar social”, *Ciriec-España*, nº 24, pp. 91-109.
- HIRSCHMAN, A.O. (1981): “Essays in trespassing: economics to politics and beyond”; (Trad. Castell.: (1984): “La política y el análisis de la política en la América Latina. Un viaje de regreso” y “Ética y ciencias sociales: una tensión permanente”, *De la economía a la política y más allá*, Fondo de cultura económica, México, pp. 182-212 y pp. 366-381.
- HIRSCHMAN, A.O. (1986): *El avance en colectividad. Experimentos populares en la América Latina*, Fondo de cultura económica, México.
- HUTCHISON, T.W. (1971): *Economía positiva y objetivos de Política Económica*, Vicens-Vives editorial, Barcelona.
- HUTCHISON, T.W. (1985): *Sobre revoluciones y progresos en el conocimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- KATOZIAN, H. (1980): *Ideología y método en economía*, H.Blume ediciones, Madrid, 1982.
- KLEIN, P.A. (1991): “Reflexiones institucionalistas sobre el papel del sector público”, *Hacienda Pública Española*, nº 118-2, pp. 137-150.
- KUHN, T. (1970): *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1984.
- KUHNLE, S. y SELLE, P. (1992): “Government and voluntary organisations. A relational perspective”; En AAVV (Ed): *Government and voluntary organizations*, Avebury, UK, pp. 1-39.
- LAKATOS, I. (1978): *La metodología de los programas de investigación científica*, Alianza editorial, Madrid, 1983.
- LONDOÑO, C.M. (1976): *El movimiento cooperativo y el Estado*, Intercoop, Buenos Aires.
- MONNIER, L. y THIRY, B. (dir) (1997): *Cambios estructurales e interés general. Hacia nuevos paradigmas para la economía pública, social y cooperativa*, Ciriec-España editorial, Valencia.
- MONZON, J.L. (1987): “La economía social en España”, *Ciriec-España*, nº 0, pp. 19-29.
- MONZON, J.L. (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en literatura económica y en los hechos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MONZON, J.L. (1992): “La economía social: Tercer sector de un nuevo escenario”; en DEFOURNY, J. y MONZON, J.L. (dir), pp. 11-16.
- MONZON, J.L. (1996): “Raíces y perspectivas de la economía social”, *Documentación Social*, nº 103, pp. 105-121.
- MONZON, J.L. (1997): “Las contribuciones de la Economía Social al interés general”; En MONNIER, L. y THIRY, B. (dir), pp. 11-125.
- MUNKNER, H. (1994): “Panorama of cooperatives, mutuals and associations in Germany, which not consider themselves as forming a sector of ‘economie sociale’”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 65, nº2, pp. 301-331.
- MUSGRAVE, R.A. (1994): “Ciencias sociales, ética y el papel del sector público”; En SZENBERG, M. (Ed), pp. 221-235.
- MYRDAL, G. (1970): *Objetividad en la investigación científica*, Fondo de Cultura Económica.

- MYRDAL,G. (1967): *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*, Gredos editorial, Madrid.
- NORTH,D.C. (1990): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Cambridge University Press, Cambridge, 1993.
- O'BOYLE,E.J. (1994): "Homo socio-economicus: foundational to social economics and the social economy", *Review of social economy*, Vol. LII, nº 3, p. 286-313.
- PEREZ DIAZ,V. (1996): "Sociedad civil, una interpretación y una trayectoria", *Isegoría*, nº 13.
- PESTOFF,V.A. et al. (1993): "La recherche sur le Third Sector en Europe: directions et perspectives", *Revue des Etudes Coopératives, Mutuelles et Associatives*, nº 9, pp. 50-68.
- POOLE,M. (1995): *Hacia una nueva democracia industrial. La participación de los trabajadores en la industria*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- POPPER,K. (1935): *La lógica de la investigación científica*, Tecnos, Madrid, 1973.
- POWELL,W. (Ed) (1987): *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, Yale University Press, Estados Unidos.
- PRZEWORSKI,A. (1991): *Democracia y mercado*, Cambridge University Press, Cambridge, UK (Trad. Castell.: id. edl, 1995).
- ROSE-ACKERMAN,S (Ed) (1986): *The Economics of Nonprofit Institutions*. Oxford University Press, Oxford.
- ROVIRA,J. (1988): "Entre el Sector Público y el Mercado. El papel del Tercer Sector en el ámbito de la sanidad española", *Ciriec-España*, nº 4, pp. 206-218.
- SAJARDO,A. (1996): *Análisis económico del sector no lucrativo*, Tirant lo blanc ediciones, Valencia.
- SARASA,S. y MORENO,L. (Comp) (1996): *El Estado del Bienestar en la Europa del Sur*, C.S.I.C.-Ministerio de Asuntos Sociales, Madrid.
- SEIBEL,W. y ANHEIER,H. (Ed) (1990): *The Third Sector: comparative studies of nonprofit organizations*, Walter de Gruyter, Berlin.
- SEIBEL,W. (1992): "Government - Nonprofit sector relationship: styles and linkages patterns in France and Germany"; En KUHNLE,S. y SELLE,P. (Ed).
- SEN,A. (1970): *Elección colectiva y bienestar social*, Alianza Universidad, Madrid, 1976.
- SEN,A. (1987): *Sobre ética y economía*, Alianza, Madrid, 1989.
- SEN,A. (1993): *Bienestar, justicia y mercado*, Paidós, Barcelona, 1998.
- SUBIRATS,J. y GOMA,R. (1998): "Políticas públicas: hacia la renovación del instrumental de análisis"; en SUBIRATS,J. y GOMA,R. (coord): *Políticas públicas en España. Contenidos, redes de actores y niveles de gobierno*, Ariel, Barcelona, Cap. 2 pp. 21-36.
- SWEEZY,P. (1970): "Toward a critique of Economics", *Monthly review*, pp. 1-9; (Trad. Castell.: A.A.V.V. (1972): *Crítica de la ciencia económica*, Periferia ediciones, Buenos Aires, pp. 21-32.
- SZENBERG,M. (Ed) (1994): *Grandes economistas de hoy. El testimonio vivo y la visión del mundo de los grandes economistas de hoy*, Debate-pensamiento, Madrid.
- THUROW,L. (1983): *Corrientes peligrosas. El estado de la ciencia económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- TIEMSTRA,J. (1998): "Why economists disagree", *Challenge*, Vol. 41, nº 3, Mayo-junio, pp. 46-62.
- TOMAS CARPI,J.A. (1988): "Ley de Reforma Universitaria, Universidad y Economía Social: la problemática formativa e investigadora"; En: *II Jornadas de estudio sobre economía social*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seg. Social, pp. 101-119.

- TOMAS CARPI,J.A. (1990): *Política económica. Lógica, estructuración y aspectos metodológicos*, Publicaciones del Departamento de Economía Aplicada (Unidad Docente de Política Económica), Valencia.
- TOMAS CARPI,J.A. (1997): "Prospects for a Social Economy in a changing world", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 68, nº 2, pp. 247-279 (Trad. Castell.: en revista *Ciriec-España*, nº 25, pp. 83-115).
- TOMAS CARPI,J.A. y MONZON,J.L. (dir) (1998): *Libro blanco de la economía social en la Comunidad Valenciana*, Ciriec-España, Valencia.
- VANBERG,V. (1993): "La Ordnungstheorie (teoría del orden) como economía constitucional. La concepción alemana de la 'economía social de mercado' ", *Hacienda Pública Española*, nº 124-1, pp. 177-187.
- VIENNEY,C. (1980): *Socioéconomie des organisations coopératives*, Coopérative d'Information et d'édition mutualiste - Col. Thiers Secteurs, Paris.
- VIENNEY,C. (1983): "Concepts et champs de l'Economie Sociale", *RECMA - Revue des Etudes Coopératives*, nº 9, pp. 50-68.
- VIENNEY,C. (1985): "L'organisation coopérative comme instrument de politique économique", *RECMA - Revue des Etudes Coopératives*, nº 16, pp. 55-64.
- VIENNEY,C. (1988): "L'Economie Sociale. Nouvel objet de recherche en sciences sociales", *RECMA - Revue des Etudes Coopératives*, nº 22, pp. 65-72.
- VIENNEY,C. (1994): *L'économie sociale*, La Découverte, Paris.
- WEISBROD,B. (1975): "Toward a theory of the voluntary nonprofit sector in a three-sector economy"; En PHELPS,S. (1975): *Altruism, morality and economic theory*, Russell Sage Foundation, New York.
- WILLIAMSON,O. (1985): *Las instituciones económicas del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989.
- WOLCH,J. (1990): *Government and voluntary sector in transition*, The Foundation Center, New York.
- WOLF,A. (1995): *Mercados y gobiernos. Elegir entre alternativas imperfectas*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

