

# **La economía popular. Agentes, prácticas y contribución al desarrollo local en La Araucanía (Chile).**

Patrick Donovan Fortín.

Cita:

Patrick Donovan Fortín (2009). *La economía popular. Agentes, prácticas y contribución al desarrollo local en La Araucanía (Chile)*. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/530>

# La economía popular

## Agentes, prácticas y contribución al desarrollo local en La Araucanía (Chile)

**Dr. Patrick Donovan Fortín**  
Universidad de La Frontera, Chile  
pdonovan@ufro.cl

### Resumen

La economía popular fomenta actividades que dan sustento a una amplia población. Sin embargo se observa como la teoría económica dominante, más interesada en la economía mercantil de gran rentabilidad, presta poca atención a los sujetos populares y a sus prácticas económicas, salvo a las pequeñas y medianas empresas que conforman distrito o tejido de relaciones e impulsan programadamente procesos económicos endógenos.

A pesar de la importancia social de la economía popular, sin embargo se observa un debate en torno a quiénes son los agentes de la economía popular, qué contribución prestan sus prácticas al desarrollo local y en qué condiciones puede alcanzar la sustentabilidad social y económica.



Surgen múltiples interrogantes al respecto de quiénes son los agentes del desarrollo popular. ¿Es de entender la economía popular solamente a los emprendimientos de los pequeños y medianos empresarios locales vinculados al sector económico más dinámico? ¿No incluye también a las empresas de pocos integrantes, formales o informales, individuales, familiares o asociativas, que realizan los mismos pobladores de los sectores populares urbanos? ¿Los agentes de economía popular no serían también los trabajadores del campo y de la ciudad, precarios o modernos, propietarios o no propietarios, manuales o intelectuales?

Las actividades que realiza la economía popular tiene múltiples expresiones. Surgen interrogantes en cuanto al aporte de estas prácticas económicas y sociales en relación al desarrollo local. ¿Cuál es el potencial de algunas de las prácticas de la economía popular como una manera de hacer frente a las crisis sociales, vividas en los últimos decenios, y a sus aspiraciones de progreso en las condiciones de vida? ¿Acaso las pequeñas unidades de producción sirven solamente de generación de empleo en tiempo de crisis, o bien se caracterizan por un desarrollo paralelo a la economía nacional, dada la incapacidad de ésta de proveer empleo a todos? ¿En qué condiciones la economía popular puede alcanzar la sustentabilidad en sus aspectos sociales y económicos?

Dado el desafío epistemológico y el debate del tema de la economía popular para los economistas y analistas sociales, esta investigación sociológica exploratoria se construye en torno a un diseño etnosemántico para estudiar la terminología (nomenclaturas, clasificaciones, etnomodelos) que se utiliza para referirse a la economía popular, sus agentes, sus prácticas y su contribución al desarrollo local.

Se incluye análisis documental, pero se privilegia la entrevista, eligiendo 40 informantes de 4 grandes sistemas de acción local urbana y rural: el político-administrativo, el empresarial, el socioterritorial y el académico con miras a captar las diversas lógicas de los informantes según su ubicación diversa en el sistema de acción social.

La identificación de la economía popular, desde la perspectiva de los actores y mediante tipologías fundadas empíricamente, pretende contribuir a matizar las representaciones en torno a este sector de la economía y contribuir a establecer políticas de desarrollo local más pertinentes.

## **Introducción**

En el marco del eje temático “los nuevos escenarios productivos en América Latina” del XXVII Congreso de ALAS y del análisis de las concepciones y experiencias sobre el desarrollo local de este grupo de trabajo (GT7), se presenta esta ponencia, titulada “Economía popular, agentes, prácticas y contribución al desarrollo local en la Araucanía (Chile)”, avance de una investigación sobre economía popular, avance que se centra en una observación de la literatura académica sobre el tema.

Esta ponencia aborda cuatro interrogantes. En coherencia con una visión de la práctica económica inserta en lo social (Bourdieu, 2000:26; Polanyi, 1983; Granovetter, 1985), se parte estudiando la evolución de la economía popular en Chile. Luego, dado el debate epistemológico acerca de la economía popular, se indaga como ésta ha sido conceptualizada. Luego, desde la problemática de los agentes populares y las prácticas económicas locales, se analiza los logros y debilidades de la economía popular en las dinámicas de desarrollo local en Chile y en la Araucanía. Finalmente, desde un enfoque de lo económico como un “hecho social total” (Mauss, 1989), se busca identificar desafíos pendientes para dinamizar la economía popular en término de sustentabilidad social y económica.

### **1. Evolución de la economía popular y la política pública de desarrollo local en Chile (1973-1989 y 1990-2009)**

En los años que siguieron a la segunda guerra mundial, las economías latinoamericanas entran en un proceso de industrialización y urbanización, no sin dificultad y múltiples ajustes. La década del setenta, en el caso de Chile, se caracteriza por el golpe de Estado de los militares que privatizan la economía, abren su comercio exterior y sus finanzas al libre movimiento de bienes y servicios, y centran su estrategia de desarrollo en la gran empresa y en las exportaciones. En la década del ochenta se vive una profunda crisis económica y profundos ajustes recesivos. En cuanto al clima ideológico nacional e internacional, se observa un creciente predominio de la ortodoxia liberal (CEPAL, 1998:33;37)

En Chile, la década de los noventa se caracteriza, en lo económico, por un período de crecimiento económico de 1986 a 1996, seguido por la crisis asiática (1997-1998). En lo político, se observa la transición a la democracia y la prioridad que se les ha asignado a la promoción de la integración social, la reducción de las desigualdades y la superación de la pobreza. Sin embargo, a pesar de un avance en la reducción de la pobreza, los niveles de concentración del ingreso siguen siendo elevados y las desigualdades se mantienen relativamente estables (CEPAL, 1998:40).

En cuanto a la economía popular durante este primer período, a partir de 1973 surgen diversas experiencias de organizaciones populares. De 1982 a 1989, pasan de 494 unidades económicas a 2479, agrupando a la vez organizaciones económicas populares de consumo, de producción, de vivienda, de trabajo, de coordinación y otras. Por organizaciones de consumo, se entienden los comedores populares, los grupos de compra, las huertas comunitarias. Por organizaciones productivas, los talleres de trabajo. Por organizaciones de vivienda, los grupos de precooperativas, los comités de endeudados, los grupos que aspiran a la vivienda, las víctimas de catástrofes naturales. Por organizaciones del trabajo, las asociaciones de cesantes y los sindicatos de trabajadores. Finalmente, aparecen las organizaciones de coordinación (Donovan y González, 2004:141).

Durante los años noventa, el concepto de microempresa, identificado a una actividad económica de pequeña escala, se instala y se consolida, refiriéndose a la vez a las unidades económicas del mundo popular como de las clases medias. Al respecto, se afirma que « en Chile hay algo más de 1.4 millones de micro y pequeñas empresas, incluidos los trabajadores por cuenta propia. Aproximadamente, la mitad de ellas son informales » (Gobierno de Chile, 2005 :11).

La consolidación de las micro y pequeñas empresas se realiza mediante un apoyo de políticas públicas por parte del Gobierno, pero no sin fuertes críticas y debate en torno a la gestión de dicha promoción a la pequeña producción, dando paso al inicio de una reforma en el 2001 con la creación de Chile Emprende.

Por otro lado, por el año 2000, se observa la emergencia , desde el sector solidario, de una Red de Economía Solidaria de Santiago, aún débil, que vincula a redes del Centro y del Sur de nuestro país, con objetivos tales como *“Visualizar, actualizar y posicionar el tema de la Economía de Solidaridad en Chile, desde un enfoque ético y valórico, que lleva implícito la necesidad de promover cambios en nuestra realidad social y*

*cultural*". Dicha red se vincula a su vez con "Espacio MERCOSUR Solidario", una instancia creada por organizaciones, redes y movimientos sociales de América del Sur, que puso en marcha un ciclo de encuentros regionales sobre economía solidaria y comercio alternativo que posibilita el intercambio de experiencias tanto prácticas como intelectuales en países como: Paraguay, Brasil, Argentina y Uruguay (Alvarez, 2008:24-27).

## **2. Problema epistemológico en torno a la economía popular**

Este estudio sobre la evolución de la economía popular en Chile deja percibir un debate en torno a la concepción de la economía popular, lo que se observa en la terminología utilizada, el vocablo "microempresa" desplazando el término "organización económica popular" en los inicios de la década de los noventa. Sulmont (1996) recalca que las fronteras entre "microempresas" y "organizaciones económicas populares" no son claras. Según él, una actividad micro económica se puede calificar de "empresa" en la medida que responde a una iniciativa privada dirigida al mercado. Por lo tanto, la expresión microempresa no expresa adecuadamente la complejidad de la actividad económica popular, más una actividad de trabajo que de capital, inclusive siendo a menudo actividades no-mercantiles y no-monetarias (Coraggio,1994:34)

Revisando la literatura sociológica en torno a este término compuesto "economía popular", se observa como subsiste en América Latina múltiples términos para designar las actividades económicas popular: sector informal, sector no-moderno o no-empresarial, economía de subsistencia, economía popular, pequeña producción, economías alternativas, economía social, cooperativas, tercer sector, "non profit sector", socioeconomía de la solidaridad, asociativismo, autogestión, comercio justo, sector solidario.

Ahora bien, aún si estos términos tienen elementos comunes, estas expresiones se refieren a una diversidad de prácticas económicas populares. Al respecto, González (1994:119-134) señala que la economía popular tiene las siguientes expresiones: producción domestica para el autoconsumo, redes vecinales de ayuda mutua, organizaciones colectivas en torno a necesidades específicas: cooperativas, organizaciones vecinales de carácter territorial, la pequeña producción mercantil

Estas diversas prácticas económicas populares revisten distintas modalidades de organizaciones. Razeto señala las siguientes: el trabajo por cuenta propia, microempresas familiares, organizaciones económicas populares, organizaciones solidarias (Alvarez, 2008:37-38)..

Coraggio (1994:29-48) identifica las economías domésticas (unipersonales, familiares, comunitarias, cooperativas) como los componentes de su matriz básica, economía que él considera una economía sin mayor conexión aún, una economía informal, pero llamada a lograr una solidaridad orgánica entre los elementos económicos, políticos y culturales que la componen mediante relaciones de interdependencia, materializadas en intercambio mercantiles y sociales, creando la base para nuevas identidades colectivas y para la creciente sustentabilidad del desarrollo popular.

Por otro lado, con relación al componente “popular”, Larraechea y Nyssens (1994:103) identifican el concepto popular a los pobladores de los barrios pobres de las ciudades chilenas. Sin embargo, Coraggio (1994:35) se distancia de esta concepción y señala que los agentes de la economía popular son todos los “trabajadores”, desde sectores pobres, pasando por sectores medios de alta vulnerabilidad (propensos a caer bajo la línea de pobreza) hasta otros sectores medios, cuya reproducción sigue dependiendo de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo” (1994:36).

Estas diversas maneras de nombrar la economía popular hacen referencia a diversas perspectivas teóricas: la teoría de la heterogeneidad estructural propia de economías subdesarrolladas o en vías de desarrollo, en la que es posible distinguir un sector moderno, un sector tradicional y un sector informal urbano; la teoría de la iniciativa empresarial popular según Hernando De Soto; la teoría de la marginalidad que identifica al sector popular como víctima de la opresión del sistema, sin identidad ni autonomía; la teoría del sector informal que recalca sus actividades a fuera de las normas de la economía moderna y de la regulación estatal; los estudios de la economía popular como “estrategias de sobrevivencia”; las teorías de Portes y Castells que destacan que la pequeña producción popular responde a procesos de flexibilización de las relaciones de trabajo desarrolladas por las grandes empresas; la perspectiva del sujeto popular como actor en el plan económico destaca el carácter específico de la organización de este sector, dentro de un contexto histórico y cultural. (Razeto, 1993:5-10; Larraechea y Nyssens, 1994:103-115).

A su vez Coraggio observa que la economía popular suele ser abordada desde diversas corrientes de pensamiento. Nombra tres. La corriente neoliberal percibe a este sector como un sector económico

informal que se debe integrar al sistema, simplificando las exigencias legales. La corriente empresarial-modernizante ve también la economía popular como la economía informal y propone su integración mediante las inyecciones de recursos. La corriente solidarista ve las estrategias familiares y comunitarias de sobrevivencia de los pobres como suelo social y cultural para extender valores de reciprocidad y solidaridad, encarnados en instituciones como la ayuda mutua, la cooperativa, la minga, la fiesta, la asamblea popular.

Esta heterogeneidad en los términos de referencia y de conceptualización se observa también a nivel de las estadísticas que miden la economía popular. A modo ilustrativo, el Servicio de Impuestos Internos (SII) clasifica el tamaño de las empresas de acuerdo al nivel de sus « ventas anuales » : las microempresas son aquellas que tienen ventas anuales menores a 2400 unidades de fomento UF (cada unidad es equivalente a 20.977 pesos en la fecha de hoy 9 de junio 2009) ; las pequeñas son aquellas que realizan ventas entre 2100 UF y 25.000 UF ; las medianas de 25.001 a 100.000 UF ; las grandes, ventas superiores a 100.000 UF. El SII no posee información sobre número de ocupados por tamaño de las empresas, y, obviamente excluye el sector informal. La Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional, CASEN considera el número de ocupados: las microempresas son aquellas de 1 a 9 ocupados ; las pequeñas, entre 10 y 49 ; las medianas, entre 50 y 199 ; las grandes, 200 y más (Gobierno de Chile, 2005 :91).

### **3. El aporte de la economía popular al desarrollo local**

Revisando en la literatura sociológica en torno al desarrollo local, los enfoques ponen de relieve el creciente peso de los agentes globales en la estructuración del mundo actual, y en consecuencia, de las diversas realidades locales. Sin embargo, se observa también un conjunto de estudios que destacan la importancia de las organizaciones y prácticas sociales populares en las dinámicas locales, en cuanto los dirigentes de micro y pequeñas empresas se transforman en agentes sociales populares a partir de su densidad de vida social horizontal, fundada en la vecindad y los lugares (Santos, 2000:55; González, 2008:111).

Revisando la evolución de la economía popular en Chile durante el período 1973 a 1989 se observa que el componente cooperativas y mutuales, que habían conocido un gran desarrollo de 1966 a 1975, no han logrado una gran eficiencia, ni introducir transformaciones profundos en la propiedad rural, ni construir un proyecto participativa sólido e integral. Las cooperativas tampoco lograron

posicionarse con fuerza después de 1990, salvo las cooperativas de ahorro y crédito que se distinguen por su dinamismo. El nuevo modelo de empresariado privado gana rápidamente la mayoría de la clase media y sectores populares (Donovan y González, 2004:152-153; González, 1998).

Sin embargo, Razeto (1991:130) considera que el componente “organizaciones económicas populares” ha tenido una racionalidad económica diferente de 1973 a 1989, centrada en el trabajo y en la cooperación, inspirada por importantes experiencias históricas y culturales. Hay consenso entre los analistas sociales en que lograron un impacto social pero los resultados financieros fueron precarios, lo que atribuyen a la falta de apoyo del Gobierno, éste centraba todos sus esfuerzos en apoyar la gran empresa (Donovan y González, 2004:152-153).

Luego de 1990, la micro empresa reemplaza el concepto de organización económica popular y son promovidas por organismos de Estado desde una perspectiva económica, una lucha contra la pobreza y la promoción de empresas. La MIPE incorpora realidades empresariales muy distintas, que van desde un comerciante de barrio, un pescador artesanal, un pequeño agricultor o una artesana, desde el trabajador informal por cuenta propia hasta empresas de 10 o más trabajadores (Gobierno de Chile, 2005: 14).

Se observan fortalezas de las MIPES, ya que representan el 97% de las empresas formalizadas en el país, alcanzando a 684 mil unidades productivas en 2004, se extiende a todas las regiones del país, proporcionando más de 3 millones de empleos en el año 2003, equivalente al 62.6% de la ocupación privada. Más aún, los pobres entre las personas que trabajan en la microempresa es de 10.8% de los ocupados, algo menor que el promedio nacional que es de 13.8%. (Gobierno de Chile, 2009:11-42)

Sin embargo, se observan debilidades tales como su baja participación en las ventas y en las exportaciones, participación decreciente entre los períodos 1999 y 2003, alcanzando el 12.9% del total de las ventas anuales en el 2003, y 14.5% si se añade el aporte de las microempresas informales. Más aún, se observa también realidades empresariales muy distintas entre las micro empresas y las pequeñas empresas, en particular según su nivel de ventas, observando que el 37 por ciento de todas las microempresas formales tienen durante 2003 ventas anuales inferior a los 3.4 millones de pesos, lo que revela grandes brechas de productividad con relación a las medianas y grandes empresas. Más aún, los trabajadores de la microempresa tienen bajos niveles de ingresos: el

80% reconoce ingresos inferiores a dos salarios mínimos y un cuarto, a menos de un salario mínimo. Más aún, el empleo generado por la MIPE es precario, no sólo en término de ingresos, sino también respecto a la protección social y a las condiciones de trabajo (Gobierno de Chile, 2009:11-42)

A pesar de este mayor apoyo al fomento productivo de la pequeña empresa, gran parte de los instrumentos de fomento han sido criticado por su enfoque meramente económico y por su falta de impacto: cobertura marginal; carácter netamente individual de muchos apoyos; instrumentos diseñados a nivel central sin tomar en cuenta las especificidades heterogéneas del país; diagnósticos hechos sin mayor interacción con los beneficiarios; dificultades de coordinación entre los diversos actores públicos y privados (Gorske, 1997:165-166).

A fines del noventa, se va introduciendo un debate sobre el territorio donde se empieza a valorar a los actores presentes en el territorio, para que se reconocen como tal y comiencen a vivenciar la interacción entre sí, visualizando otros temas que solamente el fomento productivo, temas tales como la educación en cuanto al desarrollo económico y social del territorio, incorporando entonces la contextualización sistémica de la territorialización de los instrumentos de fomento productivo (Gorske, 1997:165-166)..

Estas consideraciones llevaron a adoptar la decisión en 2001 de iniciar una nueva modalidad de gestión de lo público en el ámbito de fomento productivo. La iniciativa toma el nombre de Chile Emprende.

El programa, calificado de “política pública emergente” ha logrado crear formas alternativas de gestión económico-social y política, mediante «la constitución de una institucionalidad público privada, concebida como objetivo intermedio clave para la generación de oportunidades económicas, conducentes al aumento de las ventas, y por consiguiente, al mejoramiento de los ingresos y del empleo » (González y van Hemeryck, 2005 : 27-28).

Sin embargo, aún si el programa ha fortalecido dirigencias locales, asociaciones y redes públicas privadas, la integración de los privados en los consejos público-privados muestra una serie de desafíos así como la baja participación de los municipios que no sentían este proceso como propio, sino más una acción sectorial del Estado que una acción territorial participativa.

En lo referente al debate en cuanto al aporte de la economía popular con relación a los períodos de crisis, se puede responder que durante los períodos de crisis económicas, las microempresas precarias y los trabajadores autónomos crecen, mientras que, durante los períodos de crecimiento económico, son las microempresas más consolidadas que crecen en número (Mac-Clure, 2001; Donovan y González, 2004:156).

En cuanto a la especificidad de la economía popular en la Araucanía, cabe señalar que se ubica en un espacio dual donde “la expansión forestal en tierras mapuches y el desarrollo triguero y comercial de Temuco, por un lado, y la pobreza concomitante indígena, por otro. Se suele caracterizar el estilo de desarrollo de estos territorios como de *apartheid*, pues se explota el interior, pero las actividades se mantienen separadas en compartimentos estancos, sin producirse vasos comunicativos entre ellos o sólo en beneficio del centro más desarrollado. Es la falta de integración en un solo espacio y la permanencia de territorios paralelos que son centro y periferias contiguas, desarrollo y subdesarrollo, territorio e *hinterland*” (Falabella, 2002: 218).

#### **4. Desafíos pendientes en cuanto a la sustentabilidad social y económica de la economía popular**

Los desafíos pendientes son múltiples y a la vez políticos, económicos, sociales y culturales.

Un primer nivel de desafíos pendientes se ubica al nivel del Estado mismo, en particular a nivel regional. Dado que la innovación en la política pública recién iniciada en el 2001 con Chile Emprende está todavía en un momento de emergencia, está la interrogante: hasta que punto el Estado sabrá fortalecer dicha innovación con las capacidades de decisión de las regiones y los recursos necesarios para crear una economía de aglomeración que tenga un impacto económico positivo sobre la economía popular (superación de la brecha de productividad), social (mejoría en cuanto a los ingresos de los trabajadores, la seguridad social, las condiciones de trabajo, el bienestar de sus familias) y político (la capacidad de este sector social de gobernar su territorio y orientar las políticas públicas en su beneficio).

Un segundo nivel de desafíos se ubica a nivel local. Se refiere a la necesidad de fortalecer la capacidad de acción colectiva a nivel de los actores locales, tanto los municipios como los diversos actores sociales y económicos de las regiones de Chile. Frente a la innovación en curso, ¿cuál será la

respuesta de la población local? ¿Hasta que punto los diversos agentes económicos y sociales, urbanos y rurales, chilenos y mapuche, lograrán construir colectivamente un proyecto económico y social territorial eficiente y equitativo, incorporando en forma prioritaria a los agentes económicos populares? Este desafío exige una acción que sobrepase lo económico y lo jurídico. Hace referencia a una acción social y cultural que permita crear una cultura de emprendimiento económico y social colectivo acorde a la especificidad de los territorios, poblaciones y escenarios.

En cuanto a la Araucanía, se destacan los desafíos en torno a las posibles salidas al desarrollo de la región. Estas pueden ser diferentes, pero de ninguna manera se puede suscribir a una mera integración como el es caso mapuche, cuya tendencia importante es “a demandar un desarrollo propio basado en su fuerte arraigo hombre-mujer/terra e identidad cultural milenaria que, antes de su derrota militar simultánea por los ejércitos chilenos y argentinos, los llevó a dominar la pampa y el sur de Chile simultáneamente” (Falabella, 2002:218).

### ***Conclusión***

La evolución de la economía popular en Chile durante los períodos elegidos nos revela dos momentos diversos en cuanto al dinamismo de la economía popular y al apoyo del Gobierno a la producción. Se observan también un debate profundo a nivel de la conceptualización de la economía popular, lo que no deja de tener su influencia a nivel del desarrollo local y la sustentabilidad social y económica de la misma.

Dada una fuerte crisis de las formas de regulación hasta ahora vigentes entre Estado y Sociedad civil, así como la importancia de fortalecer la capacidad de acción colectiva de la sociedad civil, es importante precisar las lógicas específicas entre los agentes de los diferentes sistemas de acción que interactúan en la escena local, en particular con relación a la concepción de economía popular y de desarrollo local, para identificar las zonas en la de bloqueos y fortalecer las zonas de articulaciones.

Al respecto, acudimos a la etnosemántica actual (Donovan, 1979; Black, 1977, Fournier, 1971; Arocena, 2001) que se interesa en recoger los conocimientos y “todo lo que puede ser considerado como conocimiento en una sociedad”. En el caso nuestro, nos permitirá captar con

rigor como los diversos actores de la acción local (política administrativos, económicos, socio-territoriales y académicos) se refieren a la economía popular, a la vez a las expresiones que utilizan para referirse a este sector económico, así como a sus diversos esquemas perceptivos, sus valores, la jerarquía de sus prácticas y sus reglas de acción.

La identificación de la economía popular, desde la perspectiva de los actores y mediante tipologías fundadas empíricamente, pretende contribuir a matizar las representaciones en torno a este sector de la economía y contribuir a establecer políticas de desarrollo local más pertinentes.

## Bibliografía

- o ALVAREZ, Bruno (2008), *Economía de Solidaridad, Análisis del concepto*, Tesis de grado en Ciencias Socioeconómicas, Universidad de Valparaíso.
- o ARNOLD, Marcelo (2002) Modelos culturales en organizaciones sociales participacionales, Colección de Ciencias Sociales. Universidad de Chile, Santiago.
- o AROCENA, José (2001), *El Desarrollo Local: un desafío contemporáneo*, Ediciones Universidad Católica, Montevideo, Uruguay.
- o BLACK, Mary, "Belief Systems", *Handbook of Social and Cultural Anthropology*, John.J. Hannigan, Ed. 1974
- o BOURDIEU; Pierre (2000), *Las estructuras sociales de la economía*, Manantial, Buenos Aires
- o CORAGGIO, J.L. (1994), "La Construcción de una economía popular: vía para el desarrollo humano, *Revista Economía y Trabajo*, Año II, No.3, enero-junio, pp.31-48.
- o DONOVAN, P. (1979), "Étude en ethno-géographie proche et lointaine à St-Come de Beauce", *These de doctorat*, Université de Montréal, Canada
- o DONOVAN, Patrick y alii (2000), "L'économie sociale dans la région IX de l'Araucanie, Chili : une option pour le développement régional" « La economía social en la IX Región de la Araucanía: una opción por el desarrollo regional", *Revista CIRIEC*, Universidad de Québec en Outaouais, Hull, Gatineau, (Québec), Canadá.
- o DONOVAN, P. y Raúl González (2004), "Economie populaire, sociale et solidaire au Chili (1980-2003), *Le Sud ...et le Nord dans la mondialisation. Quelles alternatives?*, Presses de l'Université du Québec, (Québec), Canada et Karthala, Paris.
- o DONOVAN, P (2003), Entrevistas a informantes calificados sobre la economía solidaria de los años 80, *documento de trabajo*, Universidad de La Frontera, Temuco, Chile.
- o DONOVAN, P. (2008) " Transformaciones globales, Universidad y Ciencias Sociales: elementos de un nuevo paradigma", *Universidad, Ciencias Sociales y Contexto Regional, los nuevos desafíos del conocimiento*, Departamento de Ciencias Sociales, Universidad de La Frontera, Temuco, Chile, pp.57-94.
- o FALABELLA, G. Y R. GALDAMES, "Repensar el desarrollo chileno", Ediciones Universidad del Bío-Bío, Chile
- o FOURNIER, Marcel (1971), "Réflexions méthodologiques et théoriques a propos de l'ethnocience", *Revue Francaise de Sociologie*, XII.
- o GOBIERNO DE CHILE, CHILE EMPRENDE (2005), *La situación de la Micro y Perqueña Empresa en Chile*, Santiago de Chile
- o GONZÁLEZ, Pablo (2007), *Sustentabilidad y fragilidad de las economías campesinas del Sur de Chile*, Sud este, Sustentabilidad desarrollo territorial, Revista de Ciencias Sociales,
- o ALVAREZ, Hugo (2008)
- o GONZÁLEZ R. y VAN HEMELRYCK, L. (2005) « *Sistematización Evaluativa Chile Emprende* », diciembre 2005, Santiago de Chile
- o GONZÁLEZ, R., DONOVAN, P. y BRAVO, G (2007). "La Política Estatal y sus efectos sobre la Economía popular y los Territorios Locales", *Rahiers de recherche*, La Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Université du Québec en Outaouais, Gatineau, (Québec), Canadá.
- o GONZÁLEZ, Raúl (2008), *Poderes locales, Nación y Globalización*, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Santiago de Chile.
- o GOSKE, Joaquín, "Microempresa, concertación de actores y enfoque territorial", in González, Raúl (1999), "*Microempresa y Asociatividad*", Taller Permanente, Segundo Encuentro, Valparaíso, Chile, pp. 161-176.
- o GRANOVETTER, Mark (1985), Granovetter, Mark (1985) "Economic action and Social Structure: the problem of embeddedness", *America Journal of Sociology*, Volume 91, Number 3, pp.481-510
- o LARRAECHEA, I, M. NYSSSENS (1994): "La economía popular: un desafío epistemológico para los economistas". *Revista de Economía y Trabajo* N° 3. PET. Santiago.

- o MAUSS, Marcel (1989), *Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, en Sociologie et Anthropologie, Paris, Ed. Quadrige.
- o MAC-CLURE, Oscar, «Las microempresas: ¿una solución a los problemas del empleo?», *Revista Propositiones* 32, Sur Ediciones, julio de 2001.
- o MARQUEZ, Francisca (1994), «Reflexiones a partir de la noción de hecho social total y las prácticas económicas populares», In *Economía y Trabajo*, enero-junio 1994, PET, Santiago, pp. 135-150
- o POLANYI, Karl (1983), Polanyi, Karl (1983), *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.
- o Revista CEPAL, "CEPAL, Cincuenta años, Reflexiones sobre América Latina y el Caribe", 1998, Santiago de Chile.
- o SANTOS, Milton (2000), *Territorio y Sociedad*, (Entrevista con M. Santos), Ed. Fundacao Perseu Abramo.
- o STAVENHAGEN, Rodolfo (1997) Organizaciones indígenas: actores emergentes en América Latina, Revista de la CEPAL, NO.62, Santiago
- o SULMONT, Denis (1996), "Iniciativas económicas populares, pequeñas empresas y desarrollo en América Latina: precisiones conceptuales y notas para el debate", en Taller Permanente, Lima, Perú, ADEC-ATC.
- o RAZETO, Louis, (1991) *Empresas de trabajadores y Economía de Mercado*, Programa de Economía y Trabajo, PET, 2da edición, Santiago de Chile.
- o RAZETO, Luis (1993) *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad, un proyecto de Desarrollo Alternativo*, Programa de Economía del Trabajo, Santiago.